

جامعة احمد درااية - أدرار



كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

عقد الامتياز التجاري

مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص

تحت إشراف :

د. أزوا عبد القادر

إعداد الطالبين:

ابن مبارك عبد الباري

حنين عبد الوهاب

لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة ادرار	أستاذ محاضر قسم أ	الدكتور بن زيطرة عبد الهادي
مشرفا ومقررا	جامعة ادرار	أستاذ مساعد قسم أ	الدكتور أزوا عبد القادر
مناقشا	جامعة ادرار	أستاذ محاضر قسم ب	الدكتور الصادق عبد القادر

السنة الجامعية: 2016/2017 م

اهداء

أهدي ثمرة هذا العمل :

إلى من هي في الحياة حياة إليك أُمي الغالية يا بلسم حياتي ومنبع روحي أنتي
التي تجرعت علقم الحياة لتسقينني عسلها ، أنتي علمتني كيف أبتلع الحياة .

إلى أبي العزيز اطال الله في عمره

إلى جدتي نسأل الله أن يطيل في عمرها .

إلى أخواتي الأعزاء بدون استثناء

والى كل دفعة ماستر 2017

إلى الذين لم تسعهم ذاكرتي

عبد الباري



إهداء

تقديراً و عرفاناً لفضلهما ودعواتهما نهدى ثمرة هذا العمل المتواضع
لوالدينا الكريمين

أطال الله عز وجل في عمرهما، وإلى عائلتنا الكريمة كل واحد باسمه.

وإلى كل الأصدقاء والأحباب دون استثناء

إلى أساتذتنا الكرام، وكل رفقاء الدراسة

إلى كل من ساعدنا بإنجاز هذا العمل

بفكرة، ببسمة، أو بدعاء في ظهر الغيب.

إلى كل هؤلاء جميعاً نهدى ثمرة هذا العمل.

عبد الوهاب

شكر وتقدير

الحمد لله كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه حمداً عظيماً كعظمته،
لما أتمه علينا من فضله بإتمام هذا العمل على هذا النحو.
عرفاناً بالجميل والفضل، وعملاً بقول المولى سبحانه وتعالى "ولا تنسوا الفضل بينكم"
لا يسعنا إلا أن نتقدم بخالص شكرنا وتقديرنا إلى الدكتور أزوا عبد القادر الذي سعدنا
بإشرافه، و لم يخل علينا بتوجيهاته القيمة، ونصائحه وتشجيعاته، فما كان لهذا العمل أن
يرى النور لولا تشجيعاته وإرشاداته البناءة، فسأل الله العلي القدير أن يجازيه عنا خير الجزاء.

المقدمة

-لقد ظهر في السنوات الاخيرة على مستوى الصحف الوطنية صفحات اشهارية معتبرة تخص مجال توزيع بعض المنتوجات بصفة استثنائية اي ظهر مايسمى بالموزعين الاستثنائين او اصحاب الامتياز وذلك على مستوى التعامل الداخلي والخارجي هذه الظاهرة توافق نهاية احتكار الدولة للتجارة على اساس مبدأ حرية التجار والصناعة .

فعقد الإمتياز التجاري يعد من العقود الهامة والمستحدثة ، الذي شاع استعماله في العديد من الدول ، لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجعة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية ، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين ، وبالتالي يعود بالنفع على الطرفين ، بحيث يوفر للمانح الإمتياز فرصة ممتازة للإنتشار السريع دون أن يشكل ذلك عبأً مالياً على نفقاته ، كذلك يوفر له فرصة الوصول للأسواق بسرعة .

وعقد الإمتياز التجاري يعد من العقود المعاصرة التي تمس الحاجة للوقوف على مايتعلق به من أحكام بسبب إحتلال هذا العقد مكانة كبيرة في الإقتصاد المعاصر ، وإنتشاره بشكل واسع في مختلف مجالات الحياة وهو عبارة عن عقد بمقتضاه تسمح إحدى الشركات لشركة أخرى ، باستعمال إسمها وعلاماتها التجارية ، ومالها من شعارات ومعرفة فنية ، لمدة معينة مقابل مبلغ تدفعه لها هذه الأخيرة طبقاً للشروط التعاقدية الموقعة بينهما ، وبالمقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الإستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة ، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية ، والتقليل من نسب السيولة المتسربة للخارج ، وزيادة الإستثمار في المشاريع والمبنية على العلامات التجارية الناجحة ، والعمل على عدم إضرار بالمنتجات الوطنية ، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من قيمة منتجها المقدم للمستهلك .

وتتلخص عملية عقد الإمتياز التجاري ، في أن شخص يدعى مانح الإمتياز يتكفل بموجب هذا العقد و شخص آخر يدعى الممنوح له يتكفل بالمعرفة العلمية ، وتخويله إستعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع ، أما الممنوح له فيتكفل بإستثمار هذه المعرفة العلمية وإستعمال العلامة التجارية والتزود من الممون .

أهمية الموضوع :

ان عقد الامتياز التجاري يمثل احد اهم الاساليب والطرق التي يتم من خلالها الموازنة بين مصالح الطرفين ، الشركات الكبرى والشركات الصغيرة. اذ تعتمد عليه الشركات الكبرى ، لتحقيق الانتشار والتوسع في مجالات الاعمال المختلفة ، كما يعتمد عليه ايضا الشركات الصغيرة ، لتضمن قدرا معقولا من الربحية والبقاء في السوق. كما تقوم فكرته على وجود نشاط اقتصادي ناجح ، سواء في مجال الإنتاج السلع والخدمات ، ويرغب صاحبه- مانح الامتياز في التوسع والانتشار دون أن يستثمر أمواله الخاصة في إنشاء وحدات جديدة مملوكة له ، ومن ثم يعرض على مستثمر آخر متلقي الامتياز التجاري ، بحيث يحصل الأخير على حق استخدام الاسم التجاري للمانح، والمعرفة الفنية وطرق التشغيل، ومواصفات الخدمة، والآلات اللازمة، كما يحصل على التدريب الضروري له ولمساعديه والمساعدة المستمرة من المانح طوال فترة التعاقد، كما يتحمل "متلقي الامتياز" كل الأعباء الاستثمارية اللازمة لإنشاء الوحدة أو الوحدات المتعاقد عليها مع المانح، وفي مقابل كل ذلك يدفع مبلغا من المال يتفق عليه عند التعاقد. وبهذه الصيغة المبتكرة يستفيد الطرفان "المانح" الذي يحقق الانتشار والازدهار لنشاطه دون استثمار مباشر منه ، مع استمرار ملكيته للاسم والعلامة التجارية والمعرفة الفنية ، وحصوله على عائد مالي، وكذلك يستفيد المتلقي من خلال بدء مشروع ثبت نجاحه ، مع التواجد الدائم والقريب من المانح ، مما يقلل من الأعباء التمويلية والمخاطر التسويقية التي يمكن أن يواجهها في حالة قيامه بمشروع جديد منفردا.

أسباب إختيار الموضوع :

لقد دعتنا عدة أسباب لبحث هذا الموضوع ، أهمها مايلي:

الأسباب الشخصية.

1- الرغبة في التعرف على موضوع الإمتياز التجاري نظراً لأنه يفرض نفسه في

الوقت الراهن بالإضافة إلى زيادة صداه القانوني في القانون الخاص .

الأسباب الموضوعية.

- 1- نهاية احتكار الدولة للتجارة الداخلية والخارجية وارجاعها الى مبدأ الحرية .
- 2- محاولة تقديم رؤية قانونية لهذا العقد المعاصر ، يستفيد منها رجال القانون ولاسيما في ظل تعالي الأصوات المنادية بضرورة وضع قانون خاص ينضم عقد الإمتياز التجاري في البلاد العربية.
- 3- غموض عقد الإمتياز التجاري من حيث طبيعته وهذا مآدى إلى طرح مشكلات قانونية .

أهداف البحث :

تهدف هذه الدراسة بشكل أساسي إلى توضيح مايلي :

- 1- بيان المفهوم القانوني لعقد الامتياز، وذلك من خلال تعريفه وبيان أهميته ، وتحديد الطبيعة القانونية له ، وتحديد الآثار المترتبة على العقد.
- 2- توضيح الأنواع المختلفة لعقد الامتياز التجاري .
- 3- بيان أهم المبادئ الأساسية الواجب مراعاتها عند صياغة هذا العقد.
- 4- بيان أهم الإشكاليات اللاتي يواجهها عقد الامتياز التجاري .
- 5- محاولة الإجابة على الكثير من التساؤلات التي يطرحها عقد الامتياز التجاري ، وهي تساؤلات جديرة بالبحث والدراسة وستأتي الإشارة إليها لاحقا عند الحديث عن إشكالية البحث.

الصعوبات:

هناك العديد من الصعوبات تواجه هذا البحث ، منها :

- 1- حداثة الموضوع : فعقد الإمتياز التجاري يعتبر من العقود الحديثة وعليه فإن التعامل في نطاق هذا العقد مازال محدوداً .
- 2- صعوبة حصر موضوع عقد الإمتياز التجاري وذلك راجع إلى شمولية وتشعب فروع .

إشكالية البحث:

يتميز عقد الامتياز التجاري بغموض في طبيعته ، وانه يثير الكثير من المشكلات القانونية ، والتي من أهمها:

ما هو النظام القانوني الذي يحكم عقد الإمتياز التجاري ؟

تقسيم البحث:

وعلى هذا الأساس قمنا بتقسيم البحث إلى فصلين :

نخصص الفصل الأول إلى ماهية عقد الامتياز التجاري الذي بدوره قسم إلى مبحثين المبحث الأول تطرقنا فيه إلى مفهوم عقد الامتياز التجاري ، والمبحث الثاني يتحدث عن تكوين عقد الامتياز التجاري وخصصنا الفصل الثاني إلى اثار عقد الامتياز التجاري الذي كذلك قسم إلى مبحثين المبحث الأول التزامات اطراف عقد الامتياز التجاري ، والمبحث الثاني نهاية عقد الامتياز التجاري .

المنهج المتبع :

اعتمدنا في دراستنا على المنهج التحليلي ، حيث انه من انسب المناهج البحثية لتحقيق أهداف الدراسة، حيث يتم من خلاله تحليل المصادر الأولية والثانوية من كتب ومقالات و بحوث منشورة ورسائل جامعية لتوضيح الخلفية العلمية لهذه الدراسة ، وكذلك تحليل النصوص المنظمة للامتياز لاستخلاص اهم العناصر المكونة لعقد الامتياز.

الفصل الأول ماهية عقد الامتياز التجاري

رغم اشتراك كل العقود في كونها اتفاقا بين طرفين او اكثر يهدف الى احداث اثار قانونية من التزامات وحقوق الا ان كل عقد ينفرد بتعريف خاص يميزه عن غيره من العقود الاخرى سواء من حيث الاطراف او الغرض المراد تحقيقه من خلال هذا العقد الذي يحتاج من صاحب الانتاج التفكير في اختيار انسب وانجح طريقة .لذلك فان اختيار نوع محدد من عقود التوزيع يعتبر من القرارات الهامة لحياة الشركة صاحبة المنتج وبالتالي فان من اهم العقود المواتية لهذه العملية هو عقد الامتياز التجاري ،وتسليط الضوء على هذا العقد يقتضي منا بداية التطرق في هذا الفصل إلى مبحثين :المبحث الأول مفهوم عقد الإمتياز التجاري وصوره والمبحث الثاني الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري¹ .

المبحث الأول :مفهوم عقد الامتياز التجاري

سنحاول من خلال هذا المبحث تحديد مفهوم عقد الإمتياز التجاري وذلك من خلال بيان تعريفه وأنواعه ، وذلك في مطلبين :

المطلب الأول : تعريف عقد الإمتياز التجاري.

ان حداثة هذا العقد ادى الى عدم وجود تعريف تشريعي موحد له وهذا مافتح الباب امام القضاء لمحاولة تعريفه عند عرض اي منازعة بشأنه وكما دفع ذلك الفقهاء للاجتهاد من اجل التوصل الى تعريف جامع مانع لهذا العقد ، نحاول فيما يلي عرض بعض التعاريف القانونية وبعدها نعرض على التعريف القضائي وبعض الفقهاء وفق فروع التالية :

الفرع الأول : تعريف القانوني.

بما ان هذا العقد اوجدته التطورات الاقتصادية في الدول وحرية التجارة الداخلية والخارجية نجد ان الممارسة الميدانية والواقعية لهذا العقد ، جاءت سابقة عن تنظيمه تشريعا في معظم الدول ، وهذا مما دفع بغالبية المشرعين لتنظيم احكام هذا العقد غافلين عن وضع تعريف له²، رغم هذا هناك بعض التشريعات التي حاولت ضبط

¹ - نسيمه انوجال: عقد الفرنشيز في القانون الجزائري، كرة ماجستير، تخصص قانون المؤسسات، كلية الحقو

والعلوم الانسانية ، بن عكنون، الجزائر ،2004، ص 21

² -ياسر سيد الحديدي: النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري ، رسالة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين

تعريف شامل لهذا العقد منها اللجنة الفدرالية لسنة 1979 وللأحة الوزارية الفرنسية الصادرة في 1937/12/29 .

رغم رواج عقد الامتياز التجاري كغيره من عقود الترخيص وعقود نقل التكنولوجيا نفس القصور الذي اعترى المنظومة وغالبية الدول العربية مس ايضا القانون الجزائري حيث لا يوجد اي تنظيم تشريعي لعقد الامتياز التجاري ربما السبب راجع لتأخر انتشار هذا النوع من العقود في السوق الاقتصادية الجزائرية الى غاية التسعينات عند تبنيها نظام حرية التجارة والصناعة .

الفرع الثاني : التعريف القضائي .

ان تقاعس معظم التشريعات عن تعريف عقد الامتياز التجاري دفع القضاء في معظم معظم الاحيان الى محاولة وضع تعريف لهذا العقد عند عرض منازعة بشأن هذا العقد ومن اهم هذه التعريفات نجد تعريف محكمة العدل الدولية الاروبية لقد تعرضت هذه المحكمة لتعريف عقد الامتياز الجاري بمناسبة قضية عرضت عليها وذلك في حكمها الصادر في 28 يناير 1986 بانه هو ذلك النظام الذي يقوم من خلاله احد الاطراف بممارسة نشاط توزيعي في سوق معينة مطورا نفسه وعمله ثم يمنح تجارا مستغلين مقابل رسم معين الحق في التوزيع في اسواق اخرى.

لقد اكدت هذه المحكمة من خلال اتلتعريف على ضرورة التعاون بين المانح والمتلقي عند تنفيذ هذا العقد من اجل الوصول الى الغرض المنشود منه الا وهو التأثير في السوق وتطويره ذلك النشاط¹.

لم اتمكن من الحصول على احكام قضائية صادرة عن المحاكم الجزائرية كغيرها من المحاكم العربية، ولعل السبب في ذلك تأخر انتشار هذا النوع فيها وان اغلب العقود التي تبرمها في هذا المجال نجدها تفضل اللجوء الى التحكيم لفض هذه النزاعات نظرا لامتيازه بالسرعة وقلة التكلفة واكثر من ذلك في معظم عقودها تكون متلفية الامتياز مما يسمح للمانح وهو الطرف الاقوى لاختيار هيئة التحكيم والقانون الواجب التطبيق.

¹ - كريد مريم النظام القانوني لعقد الفرانشيز في التشريع الجزائري .عقد الامتياز التجاري.دراسة مقارنة، مذكرة للحصول على شهادة الماجستير ، معهد البحوث والدراسات العربية ، القاهرة، 2009.2008 ص 27

الفرع الثالث: التعريف الفقهي .

لقد اختلف الفقهاء حول تعريف عقد الامتياز التجاري نتيجة صعوبة الترجمة ، فهناك من لايفرق بين عقد الامتياز التجاري وعقد الفرنشيز بصفة عامة سواء انصب هذا الاخير على توزيع منتجات المانح ام انتاجها او تقديم نفس خدماته من طرف المتلقي ، في حين نجد جانب اخر من الفقه يفرق بينهما حيث يعتبر عقد الامتياز التجاري عبارة عن نوع من عقود الفرنشيز وهو التوزيع وهذا هو الاتجاه الذي تبنيته في دراستي هذه،

كما يرى صلاح الدين جمال الدين ان عقد الامتياز التجاري عبارة عن الصورة التقليدية لعقود نقل التكنولوجيا التي تبرمها الدول.¹

لقد اعتبر محمد حسين منصور عقد الامتياز التجاري بمثابة عقد ايجار بين المانح والمتلقي كما بين ان المتلقي لايمكن له توزيع منتجات غير التي تحصل عليها بموجب هذا العقد الا اذا اقتضت الضرورة ذلك وبعد موافقة المانح على ذلك، وذلك من اجل منع المتلقي منافسة المانح وهو التزام جوهرى في هذا العقد سوف نفصل فيه في الفصل الاول عند التطرق للالتزامات الاطراف².

المطلب الثاني : صور عقد الامتياز التجاري.

يوجد في عقد الامتياز التجاري انواع متعددة للامتياز الا انه بصورة عامة يمكن تقسيمها الى انواع كما يلي :

الفرع الأول : إمتياز التصنيع.

عرفت محكمة العدل الأوروبية هذا النوع من الإمتياز بأنه " العقد الذي بموجبه يقوم متلقي الإمتياز بالتصنيع بنفسه وفقاً لتوجيهات المانح وباستخدام علاماته التجارية التي يضعها على السلع³.

ويعتمد هذا النوع من الإمتياز بشكل أساسي على نقل المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له إذ يقوم الممنوح له بتصنيع

¹ -صلاح الدين جمال الدين : عقود الدولة لنقل التكنولوجيا، دراسة في اطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري، دار النهضة العربية ، القاهرة1996، ص19.

² - محمد محسن منصور : العقود الدولية ، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية ، مصر، 2006، ص 24.

³ - الحديدي ياسر سيد محمد ، مرجع سابق، ص30.

هذا الشكل السلعة التي تحمل العلامة وتوزيعها مستعينا في ذلك بخبرات المانح، الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات يجب مراعاتها كما يقوم بمراقبته للتأكد من جودة السلعة التي تحمل العلامة¹، ومطابقتها للمواصفات التي حددها، ومن أمثلة العقود التي تأخذ هذا الشكل العقود التي تبرمها شركات السيارات، وشركات الأطعمة السريعة .

وهذا النوع من الإمتياز يعتمد بالدرجة الأولى على نقل التكنولوجيا من المانح إلى المتلقي، فيكشف الأول للأخير أسراره الصناعية، ويقوم بتدريبه على العملية الإنتاجية، ويمنحه حقوق تصنيع سلعة ، وبيعها تحت إسمه وعلامته التجارية².

الفرع الثاني : إمتياز التوزيع .

عرفت محكمة العدل الأوروبية هذا النوع من الإمتياز، بأنه العقد الذي يلتزم بموجبه متلقي الإمتياز ببيع منتجات معينة بحمل يحمل العلامة أو العلامات المميزة لمانح الإمتياز .

ويهدف هذا النوع من الإمتياز إلى تمكين المانح من تسويق منتجاته من خلال نظام توزيع معين ، بحيث يلتزم المانح بتوريد المنتجات محل العقد خلال مدة العقد إلى الممنوح له ضمن الإطار الجغرافي المحدد، كما يقدم له المساعدات الفنية في مجال التسويق كإعلان عن المنتجات، وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار³ . ونقل المعرفة الفنية من المانح للمتلقي في هذا النوع من الإمتياز موجوداً أيضاً ، ولو اقتصر على مجرد طريقة عرض البضائع، أو أي طريقة مبتكرة تضيف ميزة تنافسية .

وهناك إتجاه قانوني يتوسع إلى حد كبير في تعريف المعرفة الفنية إذ لا يقصرها على المعارف التقنية التي قد توجد في منتج معين أو وسيلة أو تركيبات كيميائية أو

¹ - حسام الدين خليل فرج محمد ، مرجع سابق ، ص58.

² -رضا السيد عبد الحميد ، انهاء وكالة العقود واثاره في القانون التجارة الجديد105.

³ - مغيبغ نعيم ، عقد الفرانشيز(دراسة مقارنة في القانون المقارن) ، الطبعة الأولى ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت، 2006، ص47.

آلة معينة ، بل يمتد تعريفها ليشمل أيضاً كلاً من المعلومات الإدارية والتجارية والتنظيمية¹.

الفرع الثالث : إمتياز التشكيل .

ويهدف هذا النوع من الإمتياز التجاري إلى تحقيق شهرة العلامة التجارية وتعريف العملاء بها ، من خلال منح الإمتياز لعدد كبير من المشروعات ، وقد يصل عدد المشروعات في بعض الحالات إلى عدة آلاف ، ويبدو كل مشروع ممنوح الإمتياز كحلقة في سلسلة من مشروعات تستخدم جميعها إسم مانح الإمتياز وعلامته التجارية ، وتقدم خدمات أو سلع متماثلة من حيث الأشكال والنوعيات والواصفات ، لأن تقديمها أو إنتاجها يخضع لرقابة واحدة من المانح ، الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات موحدة لجميع المشروعات المتلقية².

ويستخدم هذا النوع من الإمتياز التجاري في أنشطة كثيرة أهمها :
المكتبات وتأجير السيارات.

الفرع الرابع : الامتياز الخدماتي.

يتلاقى هذا النوع في نقاط كبيرة مع ماسبقه ، كتقديم سرية المعرفة المعتبرة أساساً للتجارة . تطور هذا النوع بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق وخاصة الأمريكية منها، وقد جاب العالم فغدت الشبكات الفندقية الكبرى موحدة في معظم بقاع الأرض، تطبق عليها أنظمة موحدة صادرة عن المانح ، فالآلات والمعدات قليلة نسبياً في هذا النوع ، إنما التركيز يتم حول الأنظمة الواجب تطبيقها لجلب الزبائن تلك التي أدت في معظم الأحيان إلى جني الأموال الطائلة ، لكن يبقى أن معدل الأرباح قد يتغير تبعاً لسهولة إنتشار الإمتياز بشكل غي مكلف³.

وهذا النوع يقوم المرخص له بتقديم مجموعة من الخدمات تحت إسم المرخص وذلك بواسطة إستغلال الإسم التجاري لهذا الأخير مستفيداً في الوقت ذاته من سمعته

¹ - النجار محمد محسن إبراهيم ، مرجع سابق ، ص 327.

² - حسام الدين خليل فرج محمد ، مرجع سابق ، ص 60.

³ - مغنغب نعيم ، مرجع سابق ، ص 48.

التجارية وشهرة علامته التجارية لدى الجمهور ، لذلك فإن المرخص في هذا الشكل من الإمتياز عادة مايلجأ إلى فرض قيود ومراقبة صارمين على المرخص له¹.

المطلب الثالث : خصائص عقد الإمتياز التجاري .

يتميز عقد الإمتياز التجاري بعدة خصائص تميزه عن غيره من العقود ، وسيتم دراسة هذه الخصائص في الفروع الآتية:

الفرع الأول : عقد غير مسمى.

تتقسم العقود من حيث التسمية وعدمها إلى قسمين :

- عقود مسماة : وهي التي لم تنص عليها القانون، وورد لها إسم خاص يدل على موضوعها، وقررت لها أحكاماً تترتب على إنعقادها، وذلك مثل عقد البيع والإجارة والهبة والشركة وغيرها .

- عقود غير مسماة: وهي التي لم تنص عليها الشريعة بخصوصها ، ولم يرد لها أحكام خاصة بها، وتُعرف أحكامها بالرجوع إلى عموميات الشريعة وقواعد إنعقاد العقود فيها².

وتعرف العقود غير المسماة "بأنها العقود التي لاتوجد لها قواعد خاصة تنظمها تحت أسماء معينة، وإن كان منها ماقد يطلق عليه في العمل إسماً معيناً ، مادامت لاتوجد لها قواعد خاصة بها".

لذلك فلم تخص بعض التشريعات لعقد الإمتياز التجاري بإسم معين، ولم يضعو أحكاماً تنظمه لعدم إنتشاره في التعامل ، ولحدائته ، ويترتب على إعتبراره عقد غير مسمى، خضوعه للقواعد العام التي تحكم العقود³.

وعقد الإمتياز التجاري هو أحد هذه العقود غير مسماة ، ويترتب على إعتبراره عقد غير مسمى ، خضوعه لقواعد الشريعة العامة التي تحكم العقود.

ولحدائته التعامل بعقد الإمتياز في البلاد العربية فهو أيضاً عقد غير مسمى بالنسبة للقوانين العربية ، إذ لا يوجد قانون عربي حتى الآن ينظم عقد الإمتياز التجاري ويضع له أحكاماً تخصه¹.

¹- دعاء طارق بكر البشتاوي ، مرجع سابق ، ص29.

²- حسام الدين فرج محمد ، مرجع سابق ، ص73.

³- دعاء طارق بكر البشتاوي ، مرجع سابق ، ص32.

الفرع الثاني : عقد معاوضة .

عقد المعاوضة هو "العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابلاً لما أعطى" وعقد الإمتياز التجاري عقد معاوضة، لأن كلاً من المتعاقدين يأخذ عوضاً عما أعطى، فالمانح يأخذ عوضاً مالياً، مقابل منح المتلقي حق إستعمال إسمه، وعلامته التجارية، ومعارفه الفنية، كما أن المتلقي ينتفع بهذه الحقوق ، مقابل مبلغ مالي متفق عليه يدفعه للمانح² .

الفرع الثالث : عقد زمني.

العقود الزمنية هي العقود التي يكون الزمن عنصراً جوهرياً فيها ، بحيث يكون له تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد³، وعقد الإمتياز التجاري يعد من عقود المدة بطبيعته، نظراً لأن تنفيذه يستغرق وقتاً يطول أو يقصر بحسب إتفاق الأطراف، فقد يتفق الأطراف على مدة محددة للعقد بحيث تعتبر عنصراً أساسياً في إبرامه وتنفيذه، وقد لا يتفق الطرفان على مدة محددة أو أجل معين ينتهي العقد بحلوله، فيضحي العقد غير محدد المدة، ويحق لأي من أطرافه إنهائه في أي وقت، وقد يتفق الطرفان على تقييد هذا الحق بشرط الإخطار المسبق بالرغبة في إنهاء العقد خلال مدة معينة⁴ .

الفرع الرابع : عقد إذعان.

عقد الإذعان هو "العقد الذي لا يتم الإتفاق على شروطه والمساومة بين المتعاقدين، حيث يكون أحد المتعاقدين قوياً من الناحية الإقتصادية، فيفرض إرادته على المتعاقد الآخر، ويفرض عليه شروطاً لايمك مناقشتها، وعليه أن يتقبلها أو يرفضها، فإذا قبلها يكون ذلك تسليماً بالشروط إلى مشيئته"

² - حسام الدين خليل فرج محمد ، مرجع نفسه ، ص 74.

³ - داوس أمين ، القانون المدني (مصادر الإلتزام)، دراسة مقارنة ، الطبعة الأولى ، دار الشروق للنشر والتوزيع ، بدون بلد نشر سنة 2004 ، ص29.

⁴ - حسام الدين خليل فرج محمد ، مرجع نفس، ص75.

على الصعيد الدولي، يرفض الفقه بأغلبه تصنيف عقد الإمتياز التجاري بين عقود الإذعان، وفي هذا السياق تصنيف سبيل جلول: "بالنسبة للمستهلك يعتبر عقد الإمتياز التجاري عقد إذعان بلا شك"¹.

وفي هذا السياق يذهب الدكتور النجار إلى أنه "يُلاحظ توافر شرط الإذعان في عقود الإمتياز، حيث يتمتع الطرف الأقوى وهو المانح بإحتكار قانوني أو فعلي يعطيه سيطرة مستمرة على الطرف الآخر، فالطرف القوي تظل له السيطرة الإقتصادية، ومن ثم يستطيع أن يملي مايشاء من الشروط مستنداً إلى إحتكاره، والممنوح له لا يستطيع أن يجد البديل، إذ تتميز سوق التكنولوجيا بالطبيعة الإحتكارية، حيث تعتبر التكنولوجيا المتمثلة بالمعرفة الفنية ركيزة جوهرية في العقد"².

كذلك تقول الدكتورة وفاء مزيد فلحوظ: "إن الممنوح له محاصر بسبب ضعف مركزه التعاقدية، بحيث يعتبر مجرد متلقي لتعليمات المانح الصادرة إليه عبر سلسلة من الشروط المقيدة.

ويرى الدكتور مغبغب أنه " بالرغم من طبيعة عقد الإمتياز التجاري الأقرب إلى عقد الإذعان، إلا أن هذا العقد يعتبر لمصلحة الممنوح له، إذ أنه بموجب هذا العقد يستثمر الممنوح له نظاماً متكاملًا يرتكز على خبرة واسعة في الأسواق ، قلما يتمكن بمفرده الحصول على مثلها. وبالتالي فإنه يتمكن من إستغلال ماقد إجتراره المانح ، والذي يتطلب سنوات من العناء والجهد للوصول إلى تلك النتائج"³.

ويمكن القول في الأخير أن عقد الإمتياز التجاري هو بمثابة عقد إذعان ، وذلك لأن المانح يقوم بفرض مقابل ثابت جزافي عند إبرام العقد ، دون أن يكون للممنوح له الحق في مناقشة المانح في تحديد هذا المبلغ.

¹ - دعاء طارق بكر البشتاوي ، مرجع سابق ، ص 33 - 34.

² - النجار محمد حسن إبراهيم ، مرجع سابق ، ص 35-36.

³ - مغبغب نعيم ، مرجع سابق ، ص 157-158.

الفرع الخامس : عقد يقوم على الإعتبار الشخصي.

يقصد بالعقود التي تقوم على الإعتبار الشخصي ، تلك العقود التي تلاحظ فيها شخصية المتعاقد على مستوى إنعقاد العقد وتنفيذه . فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد ومدى الثقة فيه ¹.

وعقد الإمتياز التجاري يعتمد إلى حد كبير على مفهوم الإعتبار الشخصي للمتعاقدين ، فلا يتم إبرام العقد إلا بعد التأكد من وجود الصفات الشخصية اللازمة لتنفيذ العقد على الوجه المطلوب ، والسبب في هذا يكمن في ماهية هذا العقد ، وكونه يتضمن أسرار متمثلة في المعرفة الفنية ، فلا يجوز منح المعرفة ، إلا بعد التأكد من أن المسلمة إليه لن يفشيها للغير وسوف يستثمرها بأفضل السبل . وفي عقد الإمتياز يكون لهذه الفكرة مضمونها الخاص ، ذلك المفهوم الذي يؤكد حقيقة المراكز الواقعية للأطراف ، ومدى إختلاف الإستناد إليها بين المانح والممنوح له ².

الفرع السادس : عقد تجاري.

يُعد عقد الإمتياز عقداً تجارياً لكون الصفة الممنوحة للمانح أو الممنوح له تتوافق مع المستلزمات المطلوبة لصفة التاجر ، كالقيام بصورة مستمرة في سبيل الربح ، وعليه فإن قواعد القانون التجاري تطبق على هذا العقد نذكر منها :

1- التضامن : والمقصود بالتضامن هو تعدد المدينين الذي يجعل من وفاء أحدهم بمبلغ الدين مبرئاً للباقيين . والمدين المتضامن لايجوز له الدفع لابلالتقسيم أو التجريد ، أي لايجوز له أن يدفع قبل الدائن بأنه سيدفع نصيبه في الدين فقط، أو يدفع بوجوب أن يتوجه الدائن بمطالبة بقية المدينين قبله ³. ذلك أن التضامن يعطي للدائن الحق في مطالبتهم مجتمعين أو منفردين فالمدينون في إلتزام تجاري يعدون متضامنين في هذا الإلتزام مالم ينص القانون أو الاتفاق على غير ذلك.

¹ - حسام الدين خليل فرج محمد ، مرجع سابق ، ص 75.

² - النجار محمد محسن إبراهيم ، مرجع سابق ، ص 11.

³ - محمد جلال وفاء ، المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري ، بدون طبعة ، الدار الجامعية للنشر ، بيروت ، 1989 ، ص 72.

2- **عدم مجانية أعمال الإمتياز:** إن الأعمال التجارية تهدف إلى المضاربة والوساطة ، بقصد تحقيق الربح عن طريق تداول الأموال . وتأسيساً على ذلك لايتصور وجود عمل تجاري دون مقابل .

3- **مهل الإيفاء:** المبدأ في المواد التجارية هو أخذ المدين المقصر بالشدة ، إذ لايجوز للمحكمة أن تمنح مهلة للوفاء بالالتزام إلا في ظروف إستثنائية. وذلك أن إجازة مثل نظرة الميسرة في المسائل التجارية يتعارض مع طبيعة المعاملات التجارية التي تقوم أساساً على السرعة في تنفيذها والإئتمان أو الثقة فيما بين أطرافها¹.

4- **بالنسبة لمرور الزمن :** يطبق على عقد الإمتياز مرور الزمن العادي ، إذ وضع المشرع حداً سريعاً للمنازعات الناشئة عن الإلتزامات التجارية ، فقد خفض مدة تقادم حق الإدعاء بالإلتزامات التجارية ، مراعيًا في ذلك طبيعة الحياة التجارية ورغبة التجار في المطالبة بحقوقهم وتحصيلها حتى تستمر دورة رأسمالهم في الإنتاج.

5- **في الإثبات :** الإثبات في المواد التجارية إثبات حر ، وعليه يكون من الجائز إثبات التصرفات القانونية التجارية أي كانت قيمتها بكافة طرق الإثبات².

الفرع السابع : عقد محدد.

العقد المحدد هو الذي يتحدد فيه وقت انعقاده مقدار الإلتزامات التي يلتزم بها كل المتعاقدين ، بصرف النظر عن التعادل في الإلتزامات بينهما ، وهذا واقع الحال في عقد الإمتياز التجاري ، إذ يتم تحديد إلتزامات كل فريق ، ومقدار المنافع العائدة لكل منهما بخلاف عقد الغرر الذي يكون أحد الإلتزامات موقوفاً على أمر مستقبلي غير محقق الوقوع ، مثل عقد المقامرة والمراهنة³.

¹ - الفقي محمد السيد ، مبادئ القانون التجاري ، بدون طبعة ، منشورات الحلبي لحقوقية ، بيروت ، سنة 2002 ، ص49.

² - دعاء طارق بكر البشتاوي ، مرجع سابق ، ص37.

³ - حسام الدين خليل فرج محمد ، مرجع سابق ، ص 74.

المبحث الثاني : الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

لقد حاول الفقهاء تكييف هذا العقد عن طريق تحديد الطبيعة القانونية له وتصنيفه في فئة معينة من العقود.

فهناك من اعتبره نوع خاص من البيع التجاري ، حيث المتنازل يعتبر بائع وصاحب الامتياز يقوم بالشراء لاعادة البيع فيتعلق الامر بالبيع المقترن بالالتزام الا ان هذا التحليل تم نقده لانه لايعبر عن ازدواجية العملي ة في التجارة الداخلية او الخارجية .

وقد ذهب بعض من الفقهاء الى بعد اخر من التحليل واعتبرة هذا العقد عبارة عن بيع احتكاري ، حيث البائع يلتزم بعدم بيع نفس المنتج في اقليم نفسه لمتعامل اخر فهذا الامتياز يكون بطبيعة الحال لصالح صاحب الامتياز .وقد تم نقد هذا الراي كذلك لان البيع الاحتكاري له نظرة سيئة من طرف المشرع وذلك بسبب الاخطار التي قد تتجر للشخص الذي يقوم باعادة البيع للمتوج فقد يكون مشوب بعيب .

بالتالي فتحليل عقد الامتياز التجاري الى بيع احتكاري غير خاطئ ولكن غير كافي ، كون هذا العقد يحتوي على تسليم المنتج بصفة مستمرة لانه يعتبر عقد اطار ينص الى ضرورة ودود عقود خاصة فيما يتعلق بطرق تسليم المنتج،

هناك من اعتبر ان في هذا العقد صاحب الامتياز يعتبر كالممثل التجاري حيث يقوم باعادة البيع للمنتوج بفضل سياسة الاشهار المطبقة من طرف الممول مع حصوله على نسبة معينة من لارباح رغم امكانية تكييف صاحب الامتياز بالممثل التجاري الا ان عقد الامتياز التجاري يختلف عن التمثيل التجاري

والقانون الجزائري لم ينص على عقد الامتياز التجاري صراحة ، فهو عقد يمكن ابرامه في غياب نص قانوني خاص به ماعدا صدور المنشور الوزاري الصادر من وزير الاقتصاد رقم 63 الصادر بتاريخ 20 اوت 1990 الذي يضع شروط تنصيب تجار الجملة واصحاب الامتياز) .

بالتالي الفراغ القانوني يبقى قائم مما يرجع القول ان هذا العقد يطبق وفقا للقواعد العامة معا احترام البنود الواردة فيه وعدم تعارضه مع القانون المدني في تكوينه.

المطلب الاول : تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة له
 يتميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة له سواء كانت هذه الاخيرة محلية او دولية لا يتأتى الا بعد تحديد المميزات الاساسية لهذا العقد، لهذا سنقسم هذا المطلب الى فرعين هما

الفرع الاول : مميزات عقد الامتياز التجاري

الفرع الثاني : تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة له

الفرع الاول : مميزات عقد الامتياز التجاري

يمتاز عقد الامتياز التجاري بعدة مميزات اضفت عليه نوعا من الخصوصية والاهمية في الحياة الاقتصادية بصفة عامة والحياة التجارية بصفة خاصة وتتمثل اساسا في :

اولا : الاستقلالية القانونية بين الاطراف¹

يقوم عقد الامتياز التجاري على خاصية الاستقلالية القانونية وذلك لكونه يبرم بين طرفين الاول يدعى المانح والثاني يدعى المتلقي وكلاهما يعد تاجرا مستقلا من الناحية القانونية عن الاخر وبذلك فكل من المانح والمتلقي مسؤول عن تصرفاته ومن نتائج هذه الاستقلالية ان يتحمل كل طرف عبء اخطائه دون يشاركه في ذلك الطرف الاخر مع العلم ان هذه الاستقلالية القانونية لا تكون عائقا امام بقاء المتلقي خاضعا لرقابة و اشراف المانح²

ثانيا: التبعية الاقتصادية .

تعد التبعية الاقتصادية من اهم الخصائص التي ينفرد بها عقد الامتياز التجاري وتتمثل هذه التبعية في خضوع المتلقي للمانح طوال مدة سريان العقد عن طريق الامتثال لكل ما يمليه عليه من ارشادات ونصائح خاصة وان عقد الامتياز التجاري هو عقد اذعان ينفرد المانح بوضع شروط معينة حسب ما يحقق مصالحه والتطلعات الاقتصادية والتجارية التي يرمي اليها وما على المتلقي الا قبولها دون ان يكون له الحق في مناقشتها اهمها

¹ - بلحاح العربي ، نظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري الجزء الاول ، التصرف القانوني ، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 1995 ص 155.

² - النجار ، مرجع سابق: 117.118

- تقييد المتلقي بالشراء من عند المانح او من الجهة التي يعينها العقد
- التزام المتلقي باتباع اساليب الدعاية المقترحة من المانح
- التزام المتلقي باطلاع المانح على نتائج اعماله بصفة دورية وكذا دفاتره التجارية
- التزام المتلقي بتحقيق نسبة معينة من المبيعات وبنفس مستوى الجودة المحقق من طرف المانح

ثالثا: عقد الامتياز التجاري احتكاري .

يقوم عقد الامتياز التجاري كغيره من عقود نقل التكنولوجيا على شرط القصر التبادلي بين اطرافه ويعد بذلك عقد احتكاري بالضرورة ويقصد بشرط القصر التبادلي التزام كل من المانح والمتلقي بالتعامل مع الاخر فقط، حيث يمنع على المتلقي التعاقد مع غير المانح في نفس النشاط محل عقد الامتياز التجاري المبرم بينهما وبالمقابل يلتزم المانح بالامتناع عن التعاقد مع غير المتلقي في المنطقة الجغرافية المحددة في العقد

اذن فهذا الشرط يجعل من عقد الامتياز التجاري عقد احتكاري حيث نجد المتلقي يمارس نشاطه ويمنع على المانح توريد غيره بنفس المنتجات والسلع محل العقد وبالمقابل يمنع على المتلقي الحصول على نفس هذه المنتجات والسلع من غير المانح طوال المدة

الفرع الثاني: تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة له من خلال التعاريف السابقة لعقد الامتياز التجاري وبعد تحديد اهم الخصائص التي يقوم عليها هذا العقد نجده عقدا يقوم موضوعه اساسا على استغلال العلامة ولاسم التجاريين للمانح في سبيل اعادة توزيع مجموع المنتجات والسلع التي يوردها للمتلقي طوال مدة العقد¹ .

لهذا نجد هذا العقد في تداخل كبير مع العديد من العقود الاخرى مثل عقد الوكالة وعقد الفرنشيز، وعقد العمل، وعقد الشركة

¹ -علي سيد قاسم : عقد الالتزام التجاري، مجلة القانون واقتصاد للبحوث القانونية ، جامعة القاهرة، مصر ،سنة الرابعة والخمسون ، 1986، ص 221.

هذا ماجعل من الضروري وضع معايير محددة وضوابط محكمة يمكن الاعتماد عليها للترقية بين عقد الامتياز التجاري وهذه العقود ، لذا سنحاول التمييز بين عقد الامتياز التجاري وغيره من العقود .

اولا : تمييز بين عقد الامتياز وعقد الوكالة التجارية .

قبل التطرق لهذه التفرقة وبيان مواطن الاتفاق والاختلاف بين هذين العقدين لابد ان نعرف عقد الوكالة

بالنسبة للمشرع المصري تعرض في القانون القديم رقم 120 لسنة 1982 المتعلق باصدار قانون لتنظيم اعمال الوكالة التجارية لتعريف الوكيل التجاري في المادة اولى منه بقوله كل شخص طبيعي او اعتباري يقوم بصفة معتادة دون ان يكون مرتبطا بعقد عمل او عقد تاجير خدمات بتقديم العطاءات او ابرام عمليات الشراء والبيع او التاجي راو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين او التجار او الموزعين او باسمه ولحساب هؤلاء¹.

من خلال التعريف نستنتج ان الوكيل دائما يقوم بابرام عمليات لحساب الغير سواء كان ذلك باسمه الخاص او باسم الغير

كما نجد المشرع الجزائري عمد الى تعريف عقد الوكالة التجارية وذلك في المادة 34 من القانون التجاري بنصها يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة باعدا داو ابرام البيوع او الشراءات وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب التاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون ان يكون مرتبطا بعقد اجازة الخدمات.....

اما القانون المدني الجزائري فعرف عقد الوكالة بموجب المادة 571 منه بقولها : الوكالة او الانابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا اخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه².

¹ -علي البارودي: العقود وعمليات البنوك التجارية ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، مصر ، ص 37.

² -الامر 75/59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالقانون 05/10 المؤرخ في 20 يوليو 2005 والقانون 07/05 المؤرخ في 13 مايو 2007، الجريدة الرسمية رقم 13، الامانة العامة للحكومة ، المطبعة الرسمية الجزائر سنة 2007

اذن نجد ان عقد الوكالة التجارية وعقد الامتياز التجاري يلتقيان في خاصية الاستقلالية القانونية بيم اطرافهما فالوكيل والموكل مستقلان قانونا مثل المانح والمتلقي

ثانيا: تمييز عقد الامتياز التجاري عن عقد الفرانشيز.

ان اشتراك هذين العقدين في الكثير من العناصر المكونة لهما لدرجة ان هناك من يخلط بينهما وذلك راجع الى اختلاف الفقهاء حول الترجمة فمنهم من يعتبر عقد الامتياز التجاري هو ترجمة لعقد الفرانشيز مثل محسن ابراهيم النجار وهناك من يعتبر ان عقد الامتياز التجاري هو ترجمة مثل سميحة القليوبي ، ولكن الحقيقة عقد الفرانشيز ماهو الا امتدا لعقد الامتياز التجاري عن طريق تعديله وازافة تجديدات عليه وتطويره ليشمل مجال الخدمات الانتاج¹ .

اذن فعقد الفرانشيز هو اتفاق بين المانح والمتلقي الذي يقوم هذا الاخير بموجبه اما بتسويق المنتجات المانح عقد الامتياز التجاري او فرانشيز التوزيع او انتاج نفس منتجات المانح او تقديم نوع من الخدمات محل العقد.

ثالثا: التمييز بين عقد الامتياز التجاري وعقد العمل .

لقد ذهب اغلبية الفقهاء الى تعريف عقد العمل بانه اتفاق يلتزم بموجبه احد الاشخاص بالعمل لحساب شخص اخر وتحت اشرافه وتوجيهه لمدة محددة او غير محددة مقابل اجر معين محدد سلفا .

اما المشرع الجزائري لم يتطرق لتعريف عقد العمل وانما اكتفى بوضع القواعد التنظيمية والقانونية التي تنظم علاقات العمل والاثار المترتبة عنها وذلك بموجب القانون رقم 11/90 المؤرخ في 21 افريل 1990 المتعلق بعلاقات العمل²

من خلال ماسبق نجد ان عقد الامتياز التجاري يتفق مع عقد العمل في ان كل من العامل والمتلقي يلتزم بالقيام بالنشاط المتفق عليه في العقد كل من المتلقي وصاحب العمل يلتزم بدفع مقابل

¹ علي البارودي: العقود وعمليات البنوك نفس المرجع ص42

² - القانون رقم 11/90 المؤرخ في 21 افريل 1990 المتعلق بعلاقات العمل .

رابعا : التمييز بين عقد الامتياز التجاري وعقد الشركة .
 لقد عرف المشرع الفرنسي عقد الشركة بانه : اتفاق بين شخصين او اكثر يلتزمون بموجبه بتقديم حصة نقدية او عينية بغرض اقامة مشروع على وجه الاشتراك ، على ان يتم تقسيم الارباحه وتحمل ماينشأ عنه من خسائر
 وقد عرف المشرع المصري عقد الشركة في القانون المدني في المادة 508 منه بانه عقد بمقتضاه يلتزم شخصان او اكثر بان يساهم كل منهم في مشروع مالي بتقديم حصة من مال او عمل لاقتسام ماقد ينشأ عن هذا المشروع من ربح او خسارة¹

وعرفه المشرع الجزائري في المادة 416 من القانون المدني بانه الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان او اعتباريان او اكثر على المساهمة في نشاط مشترك بتقديم حصة من عمل او مال او نقد بهدف اقتسام الربح الذي قد ينتج او تحقيق اقتصاد او بلوغ هدف اقتصادي ذي منفعة مشتركة كما يتحملون الخسائر الخسائر التي قد تتجر عن ذلك²

اذن ان كلا من عقد الشركة وعقد الامتياز التجاري يقوم على التعاون المشترك بين اطرافه ولكن هذا الاخير لابد ان لا يصل الى حد القضاء على الاستقلالية القانونية التي يقوم عليها عقدا الامتياز التجاري .لذلك لابد على المانح ان يقدم المساعدة من بعيد وتقديم الارشادات المستمرة دون ان يتدخل في تسيير شؤون منشأة المتلقي³.

¹ -علي سيد قاسم : عقد الالتزام التجاري مرجع سابق ص55

² -المادة 416 من القانون المدني الجزائري القديم رقم 192/190

³ -علي السيد قاسم : قانون الاعمال ، النظام القانوني للمشروع التجاري الجماعي ، الشركات التجارية ، دار النهضة العربية ، الجزء الثاني ، طبعة 2001، ص 74.

الفصل الثاني آثار عقد الامتياز التجاري

مهما طال مدة العقد ومهما بلغت اهميته لا بد ان تكون له نهاية عن طريق انقضائه ونفس الامر بالنسبة لعقد الامتياز التجاري ، سواء كان محدد المدة ام غير محدد المدة

اكان دوليا او محليا ، وتختلف اسباب انتهاء العقد باختلاف ظروف كل عقد فيمكن ان تكون هذه الاسباب شخصية بحيث لاينتهي هذا العقد الا بتدخل احد الاطراف سواء كان ذلك بارادته او بغير ارادته مثل الوفاة او الافلاس او انتهاء هذا العقد بارادة احد الاطراف ، كما قد ينتهي عقد الامتياز التجاري باسباب عامة دون أي تدخل اطرافه ، مثل انتهاء المدة ان كان محدد المدة او عند انتهاء الغرض مراد تحقيقه.¹

ولكن هذا الانهاء لهذا العقد سواء نتيجة تحقق الاسباب الخاصة ام العامة انما يترتب اثارا لاتقل اهمية عن الاثار التي يترتبها العقد في حالة قيامه بين الاطراف منها مصير البضاعة المتبقية لدى المتلقي ، كما نبحت ايضا عن مدى احقية المتلقي في حصوله على التعويض نتيجة انتهاء هذه العلاقة بين المانح والممنوح له. وعليه سوف نقسم هذا المبحث إلى مبحثين رئيسيين الأول: الآثار المترتبة عن عقد الامتياز التجاري والثاني : اسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري .

¹ حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص75.

المبحث الأول: آثار المترتبة عن انقضاء عقد الامتياز التجاري .

بالرغم من اهمية العناصر التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري ومكانته الاقتصادية بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة ، فعند انقضاء عقد الامتياز تزول كل العلاقات القائمة بين الاطراف بين المانح والممنوح له فهذه الالتزامات لها آثار في انقضاء عقد الامتياز التجاري ¹..

المطلب الأول:التزامات المانح .

إن تحديد طبيعة التزام المانح يتحدد بالنظر إلى محل الالتزام فالمانح ملزم من لحظة إبرام العقد بنقل المعرفة الفنية والعناصر المرتبطة بها كمحل للعقد ويترتب على ذلك انه التزام ذا طابع عيني وبالتالي لا يكون لمانح ملتزما بمجرد بذل العناية لتحقيق هذا الالتزام.

الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد.

يلتزم المانح الامتياز بإعطاء المتلقي في الفترة التي تسبق التعاقد وثيقة تضم معلومات مفصلة عن المشروع المزمع إقامته وذلك لان المتلقي يقبل على التعاقد غالبا وهو ليس على قدم المساواة مع الطرف الآخر إما بسبب عدم درايته أو خبرته بالشيء محل هذا العقد .ففي فرنسا يلزم المانح بإعطاء الممنوح له وثيقة تضم معلومات عن القيمة التجارية للاسم والعلامة الفارقة والشعار وتضم أيضا معلومات بعنوان المانح وقيمة رأس شركته وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري بالإضافة الى عرض شبكة عقد الامتياز التجاري ومضمون العقد ومنطقة النشاط المعطاة والالتزامات الملقاة على الممنوح له والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها والمدة وأماكن الدفع المصرفية والقيود في سجل التجاري ².

وبشكل صريح على الالتزام الملقى على عاتق المانح بإعلام الممنوح له بواسطة

مستندات تتضمن عشرين نوعا من المعلومات واهم هذه المعلومات:

1)المعلومات المتعلقة بالمؤسسة :ان المعلومات الواجب تقديمها تتعلق بالمركز الرئيسي للمؤسسة وطبيعة نشاطها مع الإشارة إلى الشكل القانوني وهوية صاحب

¹-النجار محمد محسن ابراهيم ، مرجع سابق ،ص216.

²-حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق،ص78.

المؤسسة اذا كان شخصا طبيعيا وهوية المدراء إذا كان شخصا معنويا بالإضافة إلى مقدار رأسمالها كذلك يجب تقديم المعلومات الكاملة حول شبكة المزمع التعاقد معها.

(2) التسجيل في السجل التجاري :يجب تقديم المعلومات الخاصة بالتسجيل في السجل التجاري أو رقم تسجيل الماركة المستعملة إذا كانت الماركة المستعملة قد حصل عليها بالتنازل أو إذا كان لديه إجازة استعمال هذه الماركة .فإذا كان الأمر يتعلق بإجازة استعمال يجب ذكر المدة الممنوحة له بموجب الإجازة¹

(3) المصاريف التعامل معها : يجب ذكر المصاريف التي يتعامل معها وإذا كانت متعددة فيكفي تعيين المصاريف الخمسة الكبرى من بينها .

(4) تاريخ إنشاء المؤسسة :يتوجب ذكر تاريخ إنشاء المؤسسة مع ملخص لمراحل التطور الرئيسية بما في ذلك الشبكة المستثمرة ويمكن ان تقتصر هذه المعلومات على السنوات الخمس السابقة للتعاقد ويمكن إكمالها بإضافة الجرد السنوي وميزانية السنتين السابقتين والأرباح الناتجة² .

(5) المعلومات الخاصة بالإحكام القضائية يجب الاطلاع على أوضاع الأطراف المتعاقدة ماليا وإذا ماكان هناك أحكام مدنية بحقهما،وإما إذا كان ملاحقين بالإفلاس أو عدم الملاءة والصلح يعد الإفلاس أو بالغش أو الخداع أو الاحتيال أو غيرها من الجرائم .بالمقابل يجب الاطلاع على النشاط السابق للممنوح له،وعما إذا كان داخلا في تعاقد لمانح آخر وعن المداخل الذي كان يتقاضها والإرباح المتوفرة ،وأما إذا كان بالإمكان تحويلها إلى الخارج أم أن القوانين الداخلية تمنع هذا التحويل³ .

ويفضل تقديم المعلومات السابقة في مستند واحد مكتوب تلاقيا لأية مخاطر تنتج عن الإخلال بهذا الالتزام من خلال التمادي في إعطاء معلومات متفرقة وفي أوقات متباعدة.

وتبرز أهمية هذه المعلومات في كونها تشكل الحجر الأساسي لإقناع الممنوح له بالتعاقد مع المانح بغية استثمار نشاط معين ،لكن هذه المعلومات لاتكفي في حد ذاتها

¹-جلول سبيل ، مرجع سابق ، ص 24.

²-رضا السيد عبد الحميد ، انهاء وكالة العقود واثاره في القانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1999،ص97.

³-مغيب نعيم ، نفس المرجع، 143.

إذ يجب أن يكون المتعاقد حذرا في تعامله ويخشى التوقيع بون معرفة حقيقية ماسيؤول إليه الوضع¹.

الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة التقنية.

فالمساعدة التقنية هي عبارة عن نصائح وآراء يقدمها المانح، ويمكن القول بأنها: تدريب يقوم به المانح لطاغم الممنوح له على استغلال المعرفة الفنية عقد الامتياز التجاري، فهي نقل الاختصاصات القدرة التقنية تحت شكل تدريب على وضع المعارف التقنية المنقولة قيد العمل، فيكون المانح ملزما بإعطاء النصائح للممنوح له حول إنشاء شركته وفتحها فيعرض عليه المساعدة فيما يتعلق بتنظيم شؤونه الخاصة وإشراكه في حلقات دراسية ومؤتمرات متخصصة لايثوافقون لدى المتلقي، فيلتزم المانح بتزويده بعدد منهم لتدريب عماله على استعمال المعرفة الفنية محل العقد، وكثيرا مايشير العقد لهذا الالتزام بالتدريب، ثم ينظم بعقد منفصل، هذا بالإضافة إلى زيادة مانح الامتياز أو مندوبيه لمراكز عمل المتلقي الامتياز، للإشراف على سير العمل وتقديم التوجيهات والنصائح التي تهدف إلى المحافظة على الاسم التجاري ومركزه ونجاحهاالتجاري².

كذلك يلتزم المانح بان ينقل إلى المتلقي مايدخله على جوهر المعرفة الفنية محل التعاقد محل التعاقد من تحسينات. ويقترن هذا الالتزام عادة بالالتزام الأول الخاص بنقل المعرفة الفنية محل العقد³.

وتختلف وسائل تقديم المساعدة التقنية بحسب نوع النشاط وحجم شبكة وطبيعة المعرفة الفنية محل التعاقد وهذه الوسائل مادية وغير مادية .

¹ - دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 79.

² - حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 80.

³ - بلحاج العربي، نظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الاول، التصرف القانوني ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية 1995، ص 302.

أولاً : الوسائل المادية وتتمثل في :

1/كتيبات إرشادية وتحتوي على طريقة التشغيل بالأساليب التي يستخدمها الممنوح له طوال فترة العقد وتكون في صورة بطاقات وصفية تتضمن نموذج التشغيل الذي يتوجب على الممنوح له تتعبه طوال مدة العقد¹.

فتتطلب العلاقة بين طرفي عقد الامتياز ان تكون متواصلة ، فالمانح ليؤدي ماعليه بمجرد نقل عناصر المعرفة الفنية، حيث يلزمه مساعدة الطرف الآخر على استيعاب التكنولوجيا محل العقد واستخدامها الاستخدام الامثل طوال تنفيذ العقد.

2/المجلات الخاصة بالشبكة وتكون في صورة دوريات منتظمة وتتضمن هذه الدوريات عرضا لما يريد المانح نقله من إرشادات كما قد تتضمن نشر تجارب الأعضاء الآخرين وهي بذلك تعد مرجعا عاما ومباشرا لعرض تجارب أعضاء الشبكة²

ثانياً:الوسائل غير مادية:وتتمثل هذه الوسائل في دورات تدريبية ومؤتمرات بصورة منتظمة وباتصالات شخصية، وبتحديث كتيبات التعليمات والتمارين.

كذلك يقوم المانح أحيانا وحسب نطاق هذا الالتزام لزيادة منشأ الممنوح له، وقد تتخذ المساعدة شكل المساعدة القانونية بحيث تترجم بعدة أعمال قانونية وإعداد متواصل للممنوح مثلا :نصائح نموذجية ، ونصائح قانونية .

يعد هذا الالتزام قانونيا، ومن ثم فان خلو العقد من النص الصريح عليه أو استبعاده بنص تعاقدي ليؤدي إلى تحلل المانح منه .وفيما يتعلق بالنطاق الزمني للالتزام بتقديم المساعدة التقنية تقسم مراحل تقديم المساعدة التقنية إلى ثلاث مراحل هي :

المرحلة الأولى:المرحلة السابقة بدء النشاط، وتتمثل بدراسة السوق واختيار انسب الأماكن لمشروع الممنوح.كذلك تدريب الموظفين والعاملين لدى الممنوح له³

¹-دعاء طارق بكر البشتاوي ، مرجع سابق ، ص 80.

²-النجار محمد محسن إبراهيم ، مرجع سابق ، ص222

³-الحديدي ، مرجع سابق ص 256

المرحلة الثانية: لحظة بدء النشاط إذ يقوم المانح بالإشراف على عناصر دعائية للممنوح له وتنظيم كل ما يرتبط بلحظة بدء النشاط، كذلك قد يتطلب الأمر ضرورة تواجد المانح وقت الافتتاح. فيكون المانح حاضرا لإرشاد الممنوح له بنصائح وعادة يتم تحديد كلفة هذه الخدمة وذلك ما يتعلق بنفقات التنقل والإقامة.

المرحلة الثالثة: وهي المرحلة التالية على بدء النشاط وحتى انتهاء العقد، مثلا: توفير تدريب دائم في دورات سنوية أو حسب الطلب، وتكون تكاليف الإقامة والمواصلات على نفقة الممنوح له¹.

وعند الإشارة إلى المساعدة التقنية في العقد، يجب تحديد مداها بصورة واضحة دون استعمال جمل وكلمات قد تؤدي إلى اعتبار المانح مساعدا. إذ يجب تحديد الحدود الملزمة وذلك بان تقدم خلال تاريخ معين والإشارة إلى نوعية المساعدة التقنية المزمع تقديمها، كذلك يتوجب أن يدرج في العقد المصاريف المستوجبة الدفع مقابل الخدمات المتقدمة إذ انه لا شيء يقدم مجانا. إلا إذا جاء النص على ذلك صريحا. وقد تتمثل مظاهر تقديم المساعدة التقنية في تقديمها في صورتها المجردة وتقديمها مقترنة بعنصر مادي.

- فالمساعدة التقنية في صورتها المجردة تنصب على تنمية قدرة الممنوح له على مباشرة النشاط. وتمتد لتشمل تفاصيل متعددة كالمسائل الإدارية، والإعلامية، والتسويقية، وكذلك عمليات التدريب وصيانة منشأة الممنوح له².

أما المساعدة التقنية المقترنة بعنصر مادي فهي تشمل بالإضافة إلى ما سبق قيام المانح بتزويد الممنوح له بالبضائع أو قطع غيار، لكن يلاحظ إن المانح بموجب هذا الالتزام لا يعني انفراده بتزويد الممنوح له ببضائع أو قطع غيار. إذا لأصل أن الممنوح له حرا في اختيار الجهة التي تزوده بالبضائع، ولا يكون مجبرا على طلب ذلك من المانح، إلا في الحالة التي يكون فيها التزود من غيره ضارا في سمعة الشبكة.

¹- دعاء طارق بكر البشتاوي، نفس المرجع، ص 82.

²- النجار محمد محسن إبراهيم، التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية، مرجع سابق ص 240.

ولكي تكون المساعدة فعالة يجب أن تكون متواصلة فيجب أن لا يقتصر على المساعدة التقنية والتجارب بل إن تستكمل بإعداد متواصل، فهي كما ذكرنا مساعدة وتستمر بعد برام العقد وطول فترة تنفيذ العقد¹. وليفصح عقد الامتياز صريحا ، يجب ان يقوم حوار دائم بين المانح والممنوح له .²

-وعند الإشارة إلى المساعدة التقنية في العقد .يجب تحديد مداها بصورة واضحة دون استعمال جمل وكلمات قد تؤدي إلى اعتبار المانح مثل مساعد إذ يجب تحديد الحدود الملزمة، وكذلك بان تقدم خلال تاريخ معين كذلك يتوجب أن يدرج في العقد مصاريف الموجبة الدفع مقابل الخدمات المقدمة.

الفرع الثالث:الالتزام بنقل المعرفة الفنية.

المعرفة الفنية هي مجموعة المعلومات المتعلقة ببيع المنتجات وتقديم الخدمات، بغرض المنتجات للبيع والعلاقات مع الزبائن.....الخ

كذلك فان للمعرفة الفنية مجموعة من الخصائص تتمثل بما يلي³ :

- 1-سرية :حيث يكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولا، اويستحيل الحصول عليه خارج إطار العلاقات مع مانح الامتياز والتي يجهلها الغير .
- 2-معرفة :بحيث تكون المعرفة موصوفة بصورة كاملة وكافية .
- 3-جوهرية:حيث تكون مفيدة ومهمة للممنوح له ليتيح له تحقيق نتائجه ووضعها في أسو ولا يشترط أن تكون معرفة التصرف مبتكرة ومستحدثة ومحددة ولكن يكفي أن تؤدي إلى نجاح الممنوح له.

وبصورة واضحة يعتبر هذا الالتزام من الالتزامات الجوهرية والعناصر المكونة لعقد الامتياز التجاري وهو شرط من شروط صحته ،حيث يلزم المانح أن يقدم للمتلقي معرفة الفنية اللازمة وما يتعلق بها من الوثائق والتصميمات والرسومات الهندسية وغير ذلك مما هو لازم لاستيعاب المعرفة الفنية محل العقد ،واستخدامها

¹- سعيد يحيى الوكلاء التجاريون في مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق ،

جامعة القاهرة ، مصر دون سنة طبع ص 63 .

²-جلول سبيل ، مرجع سابق ،ص 38-39.

³-دعاء طارق بكر البشتاوي ، نفس المرجع ، ص 83.

الاستخدام الأمثل ، وهذه البيانات تنقل عادة بإرفاقها كملاحق للعقد إن كانت مدونة ، وأما إن تنتقل شفاهة خلال زيارات المانح وتابعيه الفنيين لمنشأة الطرف الآخر¹.

الفرع الرابع : الالتزام بمحافظة على سرية التحسينات

المقصود بهذا الالتزام ، أن يحافظ مانح الامتياز على سرية التحسينات الفنية التي قد يدخلها المتلقي بنفسه وينقلها إلى المانح بموجب شرط في العقد، حيث أنها أصبحت حقا من حقوق الملكية الفكرية للمتلقي .

-يترتب على التزام المانح نقل عناصر عقد الامتياز التجاري ، التزامه بنقل التحسينات وهذا الالتزام يعتبر من الاداءات المشتركة بين المانح والممنوح له. إذ يفترض تراضي تنفيذ التزام المانح بإمداد الممنوح له بالتحسينات المتوالية التي يدخلها على المضمون الفني لنظامه. إذ ينشأ هذا الالتزام في المرحلة التالية على إبرام العقد وأثناء تنفيذه وطبيعة هذا الالتزام تتميز بالطابع الاحتمالي، الذي يعتمد ويتحدد وجوده بظروف المانح التقنية وقدرته على التطوير².

وعلى صعيد استغلال التقنية استغلال صحيحا منسجما مع الظروف المحلية الوطنية من حيث أن التحسين الذي يطرأ على التقنية محل التعاقد من شأنه أن يفيد المتعاقد على استغلال الموارد المتوافرة لديه والأيدي العاملة ، إضافة إلى مناسبتها للمانح والظروف الاجتماعية مما يساعد في تطوير الإنتاج طوال مدة العقد.

ونظرا لأهمية هذا التزام فإننا نرى ضرورة أن ينص على الالتزام بالإعلام بالتحسينات المضافة تبادليا بين الطرفين صراحة على العقد الأصلي، مع توخي الدقة في تحديد المدة التي يتم من خلالها الإعلام والمقابل المالي أن يستلزم الأمر ذلك³ وفي حالة إفشاء هذه السرية، فالمتلقي يستحق التعويض عن الاعتداء على حقوق ملكيته الفكرية واستغلالها بطريق غير مشروع.

الفرع الخامس:الالتزام بمنح حق استغلال العلامات المميزة:

يلتزم مانح الامتياز بتمكين المتلقي من استغلال العلامات المميزة التي تميز سلعه او خدماته موضوع عقد الامتياز ،وتتعلق تلك العلامات المميزة بالاسم

¹ - بلحاج العربي ، مرجع سابق ، ص 822.

² - نجار محمد محسن ابراهيم ، مرجع سابق ، ص 230.

³ - نعيم مغيب، مرجع سابق ص 90

التجاري ، والشعار ، والشكل الخارجي ، والألوان المعتمدة التي تميز الشركة عن غيرها ، إذ تلعب تلك العلامات المميزة دورا كبيرا في جذب الزبائن ، فالعلامة والشعار ليسا جزءا من المعرفة الفنية ، وإنما في عقد الامتياز التجاري يعبرا وبذلك تتبادل المعرفة الفنية تكسيها النجاح الذي يؤمن انتشارا متزايدا بينما يؤمن الشعار والعلامة تسويق المعرفة الفنية اذ يمثلان همزة وصل بين المشروع والمستهلك . وتبقى هذه العلامات خاضعة للحماية القانونية المقررة لها ، كحماية الاسم التجاري والشعار والرسوم والنماذج الصناعية¹ .

ففي فرنسا يجوز التصرف في العلامة التجارية مستقلة عن المشروع . كما يجوز الترخيص باستعمال العلامة التجارية دون أي قيد على حرية صاحب العلامة في التصرف ، ويقال في تبرير ذلك أن حماية الجمهور مكفولة بمقتضى قوانين حماية المستهلك ، وهي تشريعات توجب توافر حد أدنى من مواصفات المنتجات وجودتها²

الفرع السادس : الالتزام بالبيع والتموين الحصري :

يقصد بهذا الالتزام إعطاء المتلقي وحده الحق في احتكار استغلال نشاط الامتياز محل العقد في إقليم معين وهو ما يسمى بالحصرية الإقليمية بحيث يلتزم مانح الامتياز بالامتناع عن ممارسة البيع والتجارة ضمن النطاق الجغرافي الممنوح لمتلقي الامتياز حق العمل فيه ، كما يلتزم بتسليم المتلقي المنتجات التي يطلبها منه ضمن الشروط المنصوص عليها في العقد ، ويمتتع عليه توريد المنتجات والخدمات اللازمة لممارسة نشاط الامتياز لغيره³

فهو يأخذ التزام المانح بمظهرين : الأول يتمثل في امتناع المانح عن كل عملية بيع وتقديم أي خدمات داخل النطاق الإقليمي لأي من الممنوح لهم . أما المظهر الثاني : يتمثل في قيام المانح بضبط الحصرية للشبكة . وتبرز أهمية هذا المظهر في

¹ -الحديدي، مرجع سابق ص 256.

² -عاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق ، ص 89.

³ - شافي نادر ، مرجع سابق ، ص 75.

كونه يجعل من المانح بين الممنوح لهم فيحول دون تجاوز أيهم نطاقه الإقليمي على حساب الآخر¹.

تجدر الإشارة إلى أن التزام التموين الحصري ، لا يوجد في عقد الامتياز التجاري التصنيع . وينتج عن التزام البيع والتمون لحصريين التزام آخر، وهو الالتزام يمنع كل منافسة وقصد بذلك المنافسة الشخصية ومنافسة الغير، ويتم خرق الحصرية عندما لا يحترم المانح الحصرية فيقوم بتحقيق مبيعات إلى منازل في المنطقة المخصصة لموزعه الممنوح له وأكثر من ذلك يلتزم المانح بالا يتعامل مع أي زبون آخر لإغراق الممنوح له. فلا يحق له القيام بعملية الإغراق حتى خارج الأراضي الداخلة في التعاقد . وحتى يكون بند الحصرية صحيحا ، يجب أن يكون محددًا في

المكان والزمان. يجب ألا يتجاوز مدة الحد المعقول بشكل مبالغ فيه ولا يطبق إلا على العقود ذات المدة غير المحددة² وفيما يتعلق بالالتزام بالتمون يلتزم المانح بان يسلم الممنوح له المنتجات التي طلبها منه ، فهو يتحمل كل مسؤولية مرتبطة بهذه الصفة

- عند اشتراط هذا البند في العقد يستطيع المانح أن يفرض على الممنوحين لهم الشراء الحصري من أطراف أخرى خارج نطاق الشبكة فيكون التزام التموين.

خصائص هذا الالتزام.

1-التزام اختياري :اذيستطيع المانح الاحتفاظ بحق التعامل مع مومنين آخرين، بشرط الايمارسوا عمالا تنافسية. ووجود مثل هذا الالتزام في العقد ليس إلزاميا بل على العكس اختياري، ويجب أن تكون المنتجات المعنية ضرورية.

2-التزام مؤقت: بالنسبة إلى مدة البند في فرنسا، فقد حصر القانون الصادر في 14 جويلية 1943 التزام التموين الحصري هذا يعتبر سنوات.ولكن هذا البند لا يصح إلا بشروط معينة فلا يكون هذا البند صحيحا إلا إذا كان محضورا بما هو ضروري فقط .كما يجب أن يكون ضروريا لحفظ هوية الشبكة وسمعتها وتجانس صورة

¹ - النجار محمد محسن ابراهيم ، مرجع سابق ،ص 59

² -عاء طارق بكر البشتاوي ، مرجع سابق ،ص 92.

ماركتها. فتجدر الإشارة إلى أن وجود الحصرية يحدد مدى تبعية الممنوح له لمانحه.¹

وينتج عن هذا الالتزام أيضا، التزام المانح الامتياز بالعمل على منح كل منافسة، سواء أكانت شخصية أم منافسة من الغير الذين يتعاقدون مع مانح الامتياز خارج إطار المنطقة المتفق عليها إذ انه يحق لمانح الامتياز الاحتفاظ بحق التعامل مع أشخاص آخرين في مناطق أخرى بشرط الايمارسوا أعمالا تنافسية ضد بعضهم . وقد يؤدي خرق مانح الامتياز بند الحصرية إلى فسخ العقد وإلزامه بتعويض الطرق الآخر عن كافة الأضرار التي لحقت به جراء ذلك الإخلال²

المطلب الثاني: التزامات الممنوح له.

بعد أن تم دراسة التزامات المانح في المطلب السابق سيتم دراسة التزامات الممنوح له في هذا المطلب في فرعين :

الفرع الأول: التزام الممنوح له بدفع الثمن .

يمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح له اقتصاديا للمانح، حيث يلزم الممنوح له بدفع قسط مالي محدد بحيث يراعي عند تقدير هذا الثمن قيمة وشهرة العلامة والمعرفة الفنية وسمعة شبكة المانح ونجاح معرفته العلمية . فالثمن يعد بدلا للشهرة العلامة الخاصة بالمانح، ويقاس بدلا للشهرة على حق الامتياز أو الاستغلال علامة تجارية أو تصميم أو براءة الاختراع من حيث توزيع أو استهلاك الشهرة على عدة سنوات، وعلى بداية تاريخ قيام المشروع التجاري صاحب الشهرة وعليه فان استهلاك بدل الشهرة يبدأ من تاريخ نشوء الشخصية الاعتبارية للشركة المكلفة ويمتد إلى خمس سنوات تلي تاريخ تسجيلها . وفيما يتعلق بالالتزام المالي يتألف من نوعين من العائدات الأولى ثابتة والثانية نسبية .

¹-مغيبغ نعيم، مرجع سابق ، ص 34.

²-شافى نادر، مرجع سابق ، ص 78.

أولا :المقابل الثابت الجزافي .

يفيد الممنوح له من حيث الخدمات والمنتجات التي يقدمها المانح ،بحيث تكون هذه المنتجات والخدمات محددة بثمن ثابت جزافي يدفع لدى افتتاح مشروع عقد الامتياز التجاري ،ومن هنا جاءت تسمية برسم الدخول ¹.

ويقدم هذا لمبلغ أثناء توقيع العقد وتشكيله مقابل نقل المعرفة العلمية وحق استثمار العلامة أي جميع الامتيازات التي يستفيد منها الممنوح له تتفاوت نسبة المبلغ حسب الشهرة العلامة و الدخول القانوني يتمثل في قيامه بالإنفاق على الأبحاث والتجارب التي قام بها المستخدمون تابعون للوصول إلى نتائج تكنولوجي مميزة في السوق، ونظرا لقيامه بالسماح للممنوح له باستغلال هذه النتائج ،فان ذلك يشكل له حقا يتمثل في اقتضاء ،غير أن عناصر تقدير قيمتها لاتحدد دائما بمقدار متكبده المانح من نفقات البحث مضافا إليها نفقات إعداد العقود النموذجية للشبكة وإنما بطريقة تحكيمية².

وأسس دفع المقابل تستمد وجودها من عقد الامتياز ذاته فلا بد من ملاحظة أن الاستمرار بدفع الثمن بعد انتهاء العقد يعد باطلا وذلك لانعدام السبب كما يتم الدفع بمبلغ محدد سلفا لدى توقيع العقد ،ولايمكن استرجاعها المبلغ حتى ولو توقف العقد بعد فترة قصيرة بعد إبرامه ،لكن إذا كان التوقف ناتج عن خطأ المانح فيتم مقاضاته ومساءلته عن الأضرار التي تقع بالممنوح له. فيلاحظ أن بعض العقود تنص على إمكانية إعادة تحديد رسم الدخول عند تحديد العقد. ففي عقد الامتياز التجاري يتعلق بالأطعمة، ثم النص على مايلي يجب أن يدفع الممنوح له 3 الآلف دولار أو مبلغا آخر بسب التضخم كتحديد للاتفاق لأي عقد جديد وذلك من تاريخ التجديد .ومهما يكن من أمر فلا بد من تحديد نوع العملة التي يتم على أساسها الوفاء كذلك تحديد سعر الصرف وطريقة التحويل في حال ما إذا كانا داء الشخص نقدا، أما إذا كان عينا فلا بد من وصفه من حيث الجنس، والنوع ،حيث أن المقابل هذه الحالة يخضع لذات أحكام البيع من شروط التسليم والمطابقة³.

¹-جلول سبيل ، مرجع سابق ، ص 77.

²-النجار، محمد محسن ابراهيم ، مرجع سابق ، ص 30.

³- المولى ، نداء كاظم محمد ، مرجع سابق ،ص 112.

ثانياً: الثمن النسبي.

أما الثمن النسبي يستحق خلال حياة العقد وتنفيذه في مهل تحددتها الأطراف المتعاقدة ويعتبر هذا الثمن نسبياً لأنه يتعلق برقم المبيعات المحققة وتتفاوت هذه النسبة حسب أهمية الخدمات المقدمة.

ويحسب هذا الثمن النسبي بنسبة مئوية من حجم المبيعات مقابل الخدمات المقدمة من المانح للممنوح له¹.

هذا ويفضل عند صياغة شرط الثمن، أن يتضمن العقد نصوصاً تعالج موضوع تقلب الأسعار، فمثلاً في عقود توزيع البترول في السوق الدولية نجد أنه نادر ما يكون هناك سعر ثابت بسبب عدم استقرار السعر في السوق عند رقم معين، وإنما يخضع ذلك العرض والطلب والمؤثرات السياسية الأخرى، لذا يفضل النص على أن الثمن يحدد بالإحالة إلى سوق معينة للبرميل الخام في احدي الأسواق العالمية مثل نيويورك .

والطبيعة القانونية لهذا الثمن النسبي مرتبطة بعدد الموزعين واهمية الخدمات المقدمة والمردود المنتظم من الاستثمار .وفي هذا الصدد يقول "الدكتور نعيم مغيب" هذه العائدات تشكل إحدى المداخل الرئيسية للمانح، والتي تدفع ليس فقط مقابل الوضع تحت تصرف الذي تقدم به المانح .فيراعي عند هذا العقد أن يؤكد المانح على ضرورة احتفاظ الممنوح له بالدفاتر المتعلقة بالمبيعات ودفاتر الحسابات بطريقة سليمة وفقاً للمعايير المعترف بها². كذلك قد يطلب الممنوح الالتزام بمعايير محددة وضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل والضمان التأكيد عن تمسك الممنوح له بالالتزام بما سبق فإن المانح يكون من مصلحته إن ينص في العقد على حقه في فحص الدفاتر وإجراء الرقابة المالية اللازمة مع وضع الضوابط والوسائل اللازمة لإصلاح الأخطاء التي قد يكتشفها في طريقة حساب أو تقدير نسبة التي من حقه الحصول عليها³.

¹-مولى نداء كاظم ، المرجع نفسه ، ص 112.

²-مغيب نعيم ، مرجع سابق ،ص 210.

³-العوفي صالح ، بن عبد الله بن عطف ، مرجع سابق ،ص 49.

الفرع الثاني: الحفاظ على السرية.

يلقى على عاتق الممنوح له الالتزام بعدم إفشاء أية معلومات سرية أو أية أساليب أو طرق أو كيفية الاستعمال إلى مشابه من معلومات تعتبر سرية، بحيث إذا ماتم إفشاؤها يمكن أن يوقع الضرر بالمؤسسة فهذه المعلومات يجب حفظها سرية بعيدة عن الأنظار بمعنى أن الموظفين العاملين في المؤسسة وحدهم يحق لهم الاطلاع عليها بحكم وظيفتهم أو عملهم¹.

ومفهوم المعلومات السرية يتسع ليشمل فقط سرية المعرفة الفنية أمنا كافة المعلومات ذات الطبيعة المالية والتجارية المتبادلة في إطار تنفيذ عقد الامتياز التجاري. ومثل هذا الأمر يتطلب اتخاذ بعض الإجراءات الكفيلة بعدم السماح للمتدخلين الوصول إلى المعلومات المهمة. كما يتوجب على العاملين في إطار المعلوماتية توقيع كتب يتعهدون من خلالها عدم إفشاء أية معلومات سرية فيما يخص هذه البرنامج.

ويستمر التكتّم ليس فقط قبل توقيع العقد أو خلاله تنفيذه². إنما بعد انتهاء العقد، حيث ينص على منع إفشاء أية معلومات ويراعي الأطراف في أن واحد أن تكون سرية. أو عادية يطلب المانح اكبر قدر من الحماية لهذه الحماية. بحيث يجب العمل على إيجاد تعريف واسع وعريض لما يجب أن يكون سرية بالنسبة للطرف الآخر ليلتزم بالمحافظة عليها وعدم إفشائها بالمقابل يحاول الممنوح له جاهداً الايتوسع في تعريف ما يجب أن يكون سرية ويحاول أن يكون التعريف محددًا في أضيق نطاق بقدر الإمكان

أما تحديد مايعتبر معلومات سرية بشكل واسع فيكون صياغتها كما يلي "المعلومات السرية يجب أن تعنى كل المعلومات سواء شفاهة أو كتابة أو تم الحصول عليها من خلال النظر ، أو تكون مسجلة بشكل مكتوب أو إي وسيلة تسجيل أخرى، أو تم الكشف عنها أو تم الحصول عليها أو تقديمها لطرف من قبل

¹-دعاء طارق بكر البشناوي، مرجع سابق، ص 103.

²-جابر عبد الرؤوف، الوجيز في عقود التنمية التقنية. طبعة أولى، منشورات الحلبي الحقوقية، مصر 2005، ص

الطرف الآخر أو من قبل طرف ثالث نيابة عن الطرف الآخر وبدون تأثير على عموميته"¹

ماتم ذكره من تعريف فان عبارة المعلومات السرية يجب أن تتضمن دون تحديد مايلي :

1- أي معلومات يمكن التحقق منها أو الاطلاع عليها بطريق فخص أو التحليل أو العينية .

2- المعلومات الموصوفة أو المذكورة في الجدول أو الجداول المرفق أو المرفقة بهذا العقد.

3-اي معلومات لها عقد بعمل نحو عمليات خطط معلومات الإنتاج المعرفة التقنية حقوق التصميم، السرية التجارية، أسرار العمل وعملياته.....الخ² وقد تكمن السرية في تصميم الآلة أو الجهاز ، وكيفية استعماله أو في تركيب لمادة ، أو في تركيب المادة، أو في طريقة التعليب أو التبريد أو مزج السوائل أو غير ذلك من الأسرار الصناعية ،ويضاف إلى ذلك أنواع أخرى من السرية ، يلتزم أيضا المتلقي بالحفاظ عها مثل سرية الضرائبية ، السرية المصرفية، السرية الإدارية..... الخ وقد تناولت المادة من قانون التجارة المصري الجديد الالتزام بالسرية فنصت على انه:

1-يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها، ويسال عن تعويض الضرر الذي ينشا عن إفشاء هذه السرية وقع ذلك في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك.

2-وكذلك يلتزم المورد بالمحافظة على سرية التحسينات التي يدخلها المستورد وينقلها إليه بموجب شرط العقد ويسال المورد عن تعويض الضرر الذي ينشا عن إفشاء هذه السرية³.

¹-عاء طارق بكر البشتاوي ، نفس المرجع ، ص 105.

²-العوفي صالح بن عبد الله بن عطف ، مرجع سابق ، ص 203.

³-بارود حمدي ، مرجع سابق ، ص 831.

الفرع الثالث: الخضوع والامتثال لأوامر المانح.

يلتزم المتلقي بالخضوع والامتثال لأوامر المانح فيما يخص إدارة مشروع الامتياز ويأخذ هذا الخضوع عدة صور :

1- البيع بالسعر المحدد للسلعة أو الخدمة محل العقد.

يحدد المانح الامتياز أحيانا نسبة الربح التي يجوز لمتلقي الامتياز إضافتها لقيمة السلعة والسبب في ذلك: هو الرغبة في إحداث توازن واستقرار للسلعة، والسبب في ذلك: هو الرغبة في إحداث توازن واستقرار للسلعة أو الخدمة، والحد من جشع بعض أصحاب الامتياز، أو دخولهم أحيانا في منافسة مع تجار آخرين في مناطق أخرى، بحيث يتجه الزبائن من تلك المنطقة إلى منطقة متلقي الامتياز الأقل سعرا، وغير ذلك من الأسباب.¹

2- السماح بالتفتيش:

اذ يفرض على متلقي السماح للمانح بالتفتيش مؤسسته ساعة يشاء، وله أن يطلع على جميع المعلومات، ويدقق في كل المستندات المتعلقة بهذا النشاط، كما يحق للمانح التكلم مع الزبائن والموظفين في مؤسسة المتلقي، كل ذلك بهدف المحافظة على مستوى المطلوب أدائه للمستهلكين، وسمعة الشبكة.²

3- إدارة المؤسسة حسب النظام المحدد:

يجب على متلقي ادارة المؤسسة على حسب النظام الموضوع من المانح، فيتعين عليه إمساك دفاتر تجارية، وإنشاء محاسبة منظمة، بحيث يتمكن المانح من الاطلاع عليها دوريا، كما يلتزم باستعمال مستندات خاصة بالأسعار وأسماء المنتجات والمعروضات، كما عليه أن يتقيد بالزي الرسمي لموظفيه.³

¹ - علي السيد قاسم: قانون الاعمال ، العقود التجارية في القانون رقم 17/1999، الجزء الرابع ،دار النهضة

العربية ، القاهرة ، ص 88

² - مغيب نعيم ، مرجع سابق ، ص 217.

³ - دعاء طارق بكر البشتاوي ، ص 106.

كذلك يلتزم المتلقي له ببيع البضاعة المستهدفة في العقد في مكان مهياً حسب تعليمات المانح ،وحسب البند الذي يفرض مكانا وهذا مايؤدي إلى استحالة نقل المتلقي لمحلّه إلى مكان آخر دون موافقة المانح¹

4-الإعلام عن التحسينات الطارئة:

يتوجب على المتلقي إعلام المانح عن كامل التحسينات التي قد تطرأ في تنفيذ العقد ،وقد يكون لها فائدة للاستثمار ،وعليه أن يمنح المانح بدون مقابل إجازة باستعمال هذه التحسينات .وهذه الالتزامات ونحوها، تؤكد عند البعض أن استقلالية المتلقي عن المانح ليست مطلقة وان العقد الذي يبرمه هو عقد إذعان².

5-المشاركة في برامج التدريب والدعاية وإعلان العامة.

يتولى مانح الامتياز غالبا إقامة هذه البرامج والتخطيط لها لسائر أعضاء الشبكة، ويساهم كل عضو بجزء من التكاليف لهذه البرامج ، وقد تكون مشمولة أحيانا بالرسوم الدورية التي يأخذها مانح الامتياز من أصحاب الامتياز . كما أن اللوحات الدعائية وما ينتجه المانح من أفلام دعائية، وبرامج تعرض من خلال وسائل الإعلام المسموعة، والمرئية، يتولى كل متلق للامتياز مسؤولية عرضها في منطقتة، وقد تكون تكاليف العرض على المانح أو على متلقي الامتياز حسب شروط العقد بينهما³.

المبحث الثاني: أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري .

بالرغم من اهمية العناصر التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري ومكانته الاقتصادية بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة ،الا ان هذا لا يحول دون انقضائه وهذا بتحقيق احدى الاسباب الخاصة نتيجة كون العقد يقوم على الاعتبار الشخصي او الاسباب العامة التي لاعلاقة لها بالاطراف

وعليه سيتم دراسة هذا المبحث في مطلبين أساسيين هما : المطلب الأول

:الاسباب الخاصة والمطلب الثاني الاسباب العامة .

²- حسام الدين خليل فرج محمد ، مرجع سابق ، ص 88.

³-مغيبغ نعيم ، مرجع سابق ، ص 230.

المطلب الأول: الاسباب الخاصة .

لقد سبقت الاشارة الى ان عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي .حيث كل طرف يختار الطرف الثاني وفق اعتبارات تصب معظمها في مدى ملائمة هذا المتعاقد لتحقيق الاهداف المرجوة من هذا العقد.

الفرع الأول: وفاة احد المتعاقدين¹ .

بما ان عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي لكلا الطرفين نجد المانع يجتهد في اختيار المتلقين ، ونفس الامر نجده لدى المتلقي الذي يختار المانع الذي يستطيع تحقيق اهدافه من خلال التعامل معه،ومن اثار هذه الخاصية ان انهيار هذا الاعتبار الشخصي لاحد الاطراف يؤدي الى فقدانه لوجوده القانوني وهذا يكون بوفاة الشخص الطبيعي لذا فعقد الامتياز التجاري سواء كان محدد المدة او غير محدد المدة فانه ينقضي بوفاة او حل احد الاطراف ولهذا كان لزاما على الاطراف النص في العقد على انقضائه في حالة وفاة المتلقي ورفض الورثة الاستمرار في تنفيذه او عدم قدرتهم على ذلك ، اما المانع فعادة مايكون عبارة عن شركة اسهم او شركة ذات مسؤولية محدودة فينقضي عقد الامتياز التجاري نتيجة حلها سواء حلا اتفاقيا او قضائيا .

الفرع الثاني: افلاس احد المتعاقدين

يعد الافلاس من اخطر العقبات التي تواجه التاجر في مسار حياته التجارية لكونه يؤدي الى انهيار عقد الامتياز التجاري فافلاس المانع او المتلقي يؤدي الى زعزعة هذه العلاقة الاتفاقية القائمة بينهما ولافلاس يقتضي امرين يوجد بوجودهما وتنتفي بتخلف احدهما وهما توفر الصفة التجارية والتوقف عن دفع الديون نتيجة الاضطراب المعتبر في المركز المالي بما يشكل خطرا على حقوق الدائنين . ونظرا لعدم تكافؤ بين المانع ومتلقي يختلف الاثر المترتب عن افلاس كل منهما نحاول فيما يلي معرفة ماينتج عن افلاس المانع ثم افلاس المتلقي بالنسبة لعقد الامتياز التجاري .

¹ مغيبغ نعيم ، مرجع سابق ، ص 217.

اولا : افلاس مانح الامتياز

يؤثر افلاس المانح تأثيرا سلبيا ومباشرا على عقد الامتياز التجاري ، كونه المحور الاساسي لقيام هذه العلاقة الاتفاقية وكما يؤثر ايضا على السمعة التجارية باعتباره المحرك الفعال لها ، ولكن الاثر الاكبر يقع على المتلقي نظرا لخطورة هذا الوضع على مصالحته وحياته التجارية ، فهو المتضرر الاول من هذا الافلاس حيث يتوقف المانح عن توريد المنتجات ، والسلع المتفق عليها ، وتراجع شهرة العلامة التجارية محل الترخيص نتيجة غل يد المانح عند ادرارة امواله وهذا يكون من تاريخ صدور الحكم بشهر افلاسه فيحل محله وكيل التفليسة الذي تعينه المحكمة المختصة¹ ، فيتولى ادارة اموال المانح المفلس وهذا مانصت عليه المادة 244* من القانون التجاري الجزائري* بنصها " يترتب بحكم القانون على الحكم بشهر الافلاس ومن تاريخه تخلى المفلس عن ادارة اموالها والتصرف فيها بما فيها الاموال التي قد يكتسبها باي سبب كان مادام في حالة الافلاس"²

رغم ان افلاس المانح يعد من اسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري ، لكن هذا الاثر لاينتج بمجرد صدور حكم شهر افلاس المانح وذلك لاستمرار قيام الشخصية القانونية للمانح غالبا ما يكون شركة لذا فالمتلقي يبقى يزاول نشاطه الى غاية زوال هذه الشخصية عند نهاية كل اجراءات التصفية وهذا مانصت عليه المادة 444* من القانون المدني الجزائري* حيث اقرت ان شخصية الشركة تبقى قائمة الى غاية الانتهاء من اجراءات التصفية³ .

ثانيا: افلاس متلقي الامتياز .

كما قد يصادف المانح مايحول بينه وبين قيامه بدفع ديونه مما يؤدي الى شهر افلاسه قد يحدث ايضا ان يتوقف المتلقي عن دفع ديونه باعتباره تاجرا يشهر افلاسه ولكم لايستوي الامر بينهما من حيث الاثار المترتبة عن هذا الافلاس بالنسبة لعقد الامتياز التجاري ، اذ ان افلاس المتلقي لا يؤثر بصفة مباشرة على المانح نظرا

¹-بلحاج العربي، نظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الاول ، التصرف القانوني ،

ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 1995،ص 311.

²-المادة244:

³-المادة444:

للاستقلالية القانونية التي تعد من خصائص هذه الرابطة الاتفاقية لهذا تنتفي مسؤولية المانح تجاه دائني التلقي المفلس ولكن هذا ليس على اطلاقه حيث يجوز للمتلقي نفي هذه الاستقلالية واثبات وجود تبعية قانونية وذلك اذا اثبت انه خاضع للمانح بصفة مستمرة سواء عن طريق التوجيهات او الارشادات الملزمة او تدخله المباشر في تسيير منشأة المتلقي¹ .

لعل من اهم الاثار المترتبة على افلاس المتلقي الامتياز غل يده عن ادارة امواله خاصة العناصر المعنوية محل العقد مثلا العلامة التجارية والاسم التجاري لان المتلقي لا يملك عليها بموجب هذا العقد سوى حق عيني يخوله سلطة الاستعمال والانتفاع فحسب . دون ان يرقى الى درجة المالك الذي له سلطة التصرف فرغم وجود هذه العلاقة التعاقدية يبقى المانح هو المالك لهذه الحقوق المعنوية ولا يجوز للمتلقي التنازل عنها للغير الا بموافقة المانح .

الفرع الثالث : انتهاء عقد الامتياز التجاري بالارادة المنفردة .

الاصل ان العقد عبارة عن اتفاق بين طرفين او اكثر فيتعهد كل طرف بتنفيذ كل ما يترتب على عاتقه من التزامات الى غاية نهاية المدة او اتمام الوفاء بهذه الالتزامات بصفة كلية بذلك تكون النهاية العادية للعقد، ولكن قد يتسبب احد الاطراف في وضع حد لهذه العلاقة وذلك اما بسبب وفاته او افلاسه ، كما قد يعتمد احد الاطراف الى انتهاء او نقض هذا الاتفاق بارادته المنفردة ويحصل هذا اما بعد اخطاره للطرف الاخر او يقوم بذلك بصفة فجائية دون سابق انذار² ، نحاول التفصيل في هاتين الحالتين على النحو التالي :

اولا : انتهاء عقد الامتياز التجاري بعد اخطار المتعاقد

يعتبر انتهاء عقد الامتياز التجاري بالادارة المنفردة لاحد الاطراف بمثابة نقض لهذا العقد فهو من الاسباب غير العادية لانتهاء هذه العلاقة العقدية قبل اوانها ، وهذه الحالة تكون نتيجة اسباب استثنائية تدفع بهذا المتعاقد لاتخاذ القرار من اهمها صدور

¹ - بلحاج العربي ، نظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري ، الجزء الاول ، التصرف القانوني،

ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر ، 1995 ص 302

² - سعيد يحيى الوكلاء التجاريون في مجلة القانون واقتصاد للبحوث القانونية كلية الحقوق، جامعة القاهرة ،

مصر دون سنة طبع ص 105

مخالفة ذات اهمية بالغة من الطرف المتعاقد معه فيلجا هذا الطرف ال هذا الحل
ليتمكن هو الاخر من التوصل من الالتزامات الملقاة على عاتقه بموجب هذا العقد ،
يجوز لكل من المانح والمتلقي انتهاء العقد بعد اخطار الطرف الثاني بهذه الرغبة
وذلك في المدة القانونية التي حددها الاجتهاد القضائي الفرنسي بثلاث اشهر كحد
اقصى ، ولكن هذه المدة ليست من النظام العام حيث يجوز للاطراف الزيادة او
الانقاص منها

ثانيا : نهاء عقد الامتياز التجاري دون اخطار .

اذا كان لكل من المانح والمتلقي في عقد الامتياز التجاري الحق في انتهاء هذا
العقد بالارادة المنفردة بعد اخطار الطرف الثاني ومنحه مهلة زمنية معينة ، ولكن
في بعض الاحيان قد يلجا احد الاطراف الى انتهاء هذا الاتفاق بصورة فجائية ودون
ارسال اي اذار او اخطار للطرف الاخر مما يعطي لهذا الاخير الحق في المطالبة
بالتعويض نتيجة تلضرر الذي لحقه جراء هذا الانهاء التعسفي للعقد .

فالمانح يمكن له ان ينهي عقد الامتياز التجاري بارادته المنفردة دون ان يخطر
بذلك وهذا يكون عن طريق توقفه عن توريد هذا الاخير بالمنتجات والسلع المتفق
عليها في العقد مما يؤدي الى احداث اضطرابات في مخزون المتلقي او يقوم بسحب
كل الوثائق التي تخول للمتلقي حق استغلال العلامة التجارية والاسم التجارية مما
يصرف العملاء عنه فينخفض بذلك رقم اعماله او عائداته .

المطلب الثاني : الاسباب العامة لانتهاء عقد الامتياز التجاري .

ان عقد الامتياز التجاري كغيره من العقود الاخرى قد ينقضي بتحقق احد
الاسباب العامة لانقضاء العقود مثل انتهاء مدته اذا كان محدد المدة او تحقيق
الغرض المراد من ابرامه اذا كان غير محدد المدة، كما ان عقد الامتياز التجاري قد
ينقضي عن طريق انقضاء الشخصية المعنوية لاحد الاطراف اذا كان شخصا معنويا
شركة وذلك نظرا لكون هذا العقد يقوم على الاعتبار الشخصي للاطراف¹ ،
نحاول بحث هذه الاسباب من خلال ثلاث فروع وهي :

¹ - نعيم مغبب، دراسة في القانون المقارن ، منشورات الحلبي الحقوقية لبنان 2099، ص 188.

الفرع الاول : انتهاء مدة العقد

يعتبر عقد الامتياز التجاري من العقود الزمنية مثله مثل مختلف عقود نقل التكنولوجيا الاخرى ، ومفاده ذلك انه يتطلب مدة زمنية معينة ليتمكن الاطراف خلالها من الوفاء بالالتزامات المترتبة عنه، لهذا فتحديد مدة العقد تعد من المسائل الجوهرية التي يسلتزم الاتفاق حولها قبل التوقيع النهائي على العقد ، وغالبا ما يلجا الاطراف الى تحديد مدة معينة لهذا العقد ، وكما يعد العقد محدد المدة في حالة تحديد الاطراف لعدد مرات التجديد سواء لمدد مساوية او لمدد مختلفة عنها فهنا انتهاء مدة العقد في حالة التجديد الاخير يؤدي الى انقضاء العقد .

كما يمكن ان يتجدد العقد ضمنيا حتى في حالة عدم تضمين العقد بنص يقضي بالتجديد الضمني وهذا يحدث في حالة استمرار المتلقي في استغلال عناصر تاعقد دون اي اعتراض من المانح او استمرار الاطراف في التعامل بينهما بموجب هذا العقد رغم انتهاء مدته فهو تجديد ضمني للعقد بنفس الشروط .

الفرع الثاني : فسخ العقد.

العقد عبارة عن رابطة اتفاقية بين طرفين او اكثر يلتزم بمقتضاها كل طرف بتنفيذ كل البنود الخاصة به والمبينة في هذا العقد وذلك طوال مدة العقد ولا يحق عادة لاي طرف نقض هذا العقد قبل ذلك ولكن استثناء ونتيجة ظروف معينة قد يفسخ هذا العقد

وبالرجوع الى نص المادة 119 من القانون المدني الجزائري *¹ نستنتج ان المطالبة بفسخ العقد يتطلب توفر عدة شروط منها ان يكون هذا العقد ملزما لجانبين فلا بد ان تكون هناك التزامات متقابلة ، وان يتحقق اخلال احد الطرفين بالتزاماته العقدية ليتمكن الطرف الثاني من طلب الفسخ ، ويشترط في المتعاقد الذي يطلب هذا الفسخ ان يكون هو قد وفى بالالتزامات الخاصة به او على الاقل يكون مستعدا للوفاء بها ، ويلتزم ايضا باعدار هذا المتعاقد المخل بالتزاماته قبل ان يطالب بفسخ العقد.

¹ - المادة 119 من القانون المدني الجزائري : بنصها في العقود الملزمة لجانبين اذا لم يوف احد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الاخر بعد اعدار المدين ان يطالب بتنفيذ العقد او فسخه.

رغم ان فسخ العقد يترتب نفس الاثار في كل الحالات الا انه على انواع وهي :

اولا: الفسخ بقوة القانون.

هذا النوع من الفسخ القانوني او الانفساخ الذي يؤدي الى القضاء على العقد يحدث في حالة استحالة تنفيذ التزام او اكثر من الالتزامات المترتبة عن هذا العقد، ويشترط في هذا الوضع ان تكون الاستحالة مطلقة ولا تتوقف على المتعاقد فحسب ولا بد ان تكون نتيجة سبب اجنبي لايد لهذا المتعاقد فيه ،اذا اجتمعت هذه الشروط يفسخ هذا العقد بقوة القانون وهذا نتيجة انقضاء هذا الالتزام بسبب استحالة تنفيذه.¹

وهذا النوع من الفسخ نص عليه المشرع الجزائري في المادة 121 من القانون المدني الجزائري بقولها، في العقود الملزمة لجانبين اذا انقضى التزام بسبب استحالة تنفيذه انقضت معه الالتزامات المقابلة له وينفسخ العقد بحكم القانون.

من خلال ما سبق نستنتج ان عقد الامتياز التجاري يمكن ان يفسخ بقوة القانون اذا ثبت استحالة تنفيذ اي التزام من الالتزامات المتفق عليها مثلا هلاك المنتجات المراد توريدها الى المتلقي بسبب اجنبي لايد للمانح فيه.

ثانيا : الفسخ الاتفاقي

هذا الفسخ يكون نتيجة لوجود نص في العقد يقر بموجبه الاطراف ان هذا العقد يعتبر مفسوخا بمجرد عدم وفاء احد الاطراف بالالتزامات الخاصة به، وهذا اما يكون عاما حيث اي اخلال باي التزام مهما كانت قيمته بالنسبة للعقد يؤدي الى فسخ هذا العقد ، ويلجا الاطراف عادة لتضمين العقد بهذا البند لتجنب اللجوء الى القضاء ،والابتعاد عن السلطة التقديرية للقاضي في اقرار الفسخ من عدمه ، وهذا ماتبينه المادة 120 الفقرة الاولى من القانون المدني الجزائري بقولها: يجوز الاتفاق على ان يعتبر العقد مفسوخا بحكم القانون عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه بمجرد تحقق الشروط المتفق عليها وبدون الحاجة الى حكم قضائي .

تطبيقا لهذه القواعد العامة فان المانح والمتلقي يمكن لهما حق تضمين عقد الامتياز التجاري شرطا او بندا يصرحان فيه ان هذا العقد يعتبر مفسوخا اما في

¹- بلحاج العربي : النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري ، طبعة 2001، المرجع السابق، ص

حالة اخلال احد الاطراف باي التزام خاص او تحديد بعض الالتزامات الهامة التي يؤدي الاخلال بها الى جعل العقد مفسوخا.

ثالثا: الفسخ القضائي .

الاصل ان الاطراف عند ابرام العقد يتعهد كل منهما بتنفيذ ما في جانبه من التزامات ويهدف من خلال العقد للحصول على ماينتج عنه من حقوق ، كما ان في الحالات العادية يبقى العقد قائما بين الاطراف الى غاية استكمال كل ماتم الاتفاق عليه او الى غاية انتهاء مدته¹،

ولكن القاضي في هذه الحالة يمتلك السلطة التقديرية في الحكم بالفسخ من عدمه مراعيًا في ذلك المصلحة المشتركة للاطراف والحفاظ على استقرار المعاملات ، فيمكن له ان يمنح للطرف المخل بالتزامه مهلة معينة للوفاء بالتزاماته العقدية، وهذا ماتبناه المشرع الجزائري في المادة 119 الفقرة الثانية من القانون المدني الجزائري : بنصها يجوز للقاضي ان يمنح المدين اجلا حسب الظروف كما يجوز له رفض الفسخ اذا كان مالم يوف به المدين قليل الاهمية بالنسبة لكامل الالتزامات.

تطبيقا لهذه القواعد العامة على عقد الامتياز التجاري نجد ان كل من المانح والمتلقي يملك حق للجوء الى القضاء للمطالبة بفسخ العقد المبرم بينهما في حالة اخلال احدهما بالالتزامات الملقاة على عاتقه، فمثلا المانح له الحق في طلب هذا الفسخ اذا امتنع المتلقي عن دفع الاتاوة الدورية او انه تاخر في دفعها .

نتستج مما سبق ان كل طرف في عقد الامتياز التجاري له الحق في فسخ العقد نتيجة اخلال الاخر بالتزاماته التعاقدية ، ولكن هذا الحق لا يكون صحيحا الا اذا سبقه اجراء هام وهو قيام الطرف باعذار المتعاقد المخل بالتزاماته بواسطة خطاب موصى بالوصول . وهذا مايبينه المادة 119 من القانون المدني الجزائري بنصها :..... مع التعويض في الحالتين اذا اقتضى الحال ذلك . وتبقى السلطة التقديرية للقاضي في الحكم بهذا التعويض من عدمه وتقدير قيمته².

¹- عبد الرزاق السنهوري: شرح القانون المدني المصري ، الجزء الاول ، رقم 485، ص 719.

²- علي علي سليمان : النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام في القانون الجزائري ، الطبعة الثامنة ، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية ، بن عكنون ، الجزائر 2008.

إنتاج وتوصيات

تناولت هذه الدراسة بعض الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري ، حيث بينت أن عقد الإمتياز من العقود التجارية الدولية الحديثة التي ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية ، وما لهذا النشاط من أهمية إقتصادية على الصعيد الدول المقدمة لهذا النشاط والدول المتلقية له ، للنهوض بالصناعة وتحقيق التنمية الشاملة ، كذلك إستعرضت الدراسة صور هذا العقد في التطبيق العملي .

ومميز هذا العقد أيضاً حقوق وواجبات أطرافه ، فحقوق مانح الإمتياز والتي تشكل إلتزاماً على الممنوح له تتمثل بدفع مقابل الدخول ومن ثم دفع مقابل دوري يمثل نسبة من إجمالي الدخل التي يدفعها الممنوح له مقابل الإنتفاع بالعلامة التجارية والمعرفة الفنية الخاصة بالمانح ، والإلتزام بالخضوع لأوامر المانح من خلال الإعلان عن إستقلالية والسماح للمانح بالتفتيش على مؤسسته والإلتزام بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد ، والإلتزام بالتحسينات التي تطرأ ، والإلتزام بتسويق منتجات المانح ، كذلك الإلتزام بعدم تسويق منتجات منافسة ، وضرورة المحافظة على جودة المنتج.

أما حقوق الممنوح له التي تعد التزاماً على المانح فتتمثل في الإلتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد ، والإلتزام بنقل المساعدة التقنية ، كذلك الإلتزام بنقل المعرفة الفنية ، وكذلك الإلتزام بنقل التحسينات ، والإلتزام بالبيع والتموين الحصري . ويرجع ذلك إلى رغبة الدولة في البحث عن وسائل مادية ومصادر لتمويل المشروعات والثقة في إمكانات القطاع الخاص من هذه الناحية لقدراته الفنية وإمكانياته المالية وكفاءته في العقود والتسيير .

ولعل أهمية دراستنا هذه تكمن في محاولة الكشف عن الميكانيزمات المستعملة في عقد الامتياز التجاري وعن مدى تأثيره بمختلف الأنظمة السياسية والاقتصادية ، والكشف كذلك عن مفهومه الحالي وكيفية نشأته ، وإجراءاته ، وآثاره وأخيراً طرق نهايته.وتوصلنا في بحثنا هذا الى نتائج نذكر أهمها في مايلي : عقد الامتياز التجاري عقد جائز شرعا .

وقد اقترحت تعريفه بأنه: عقد معاوضة يمنح بمقتضاه احد المتعاقدين للآخر، حق استعمال اسمه وعلاماته التجارية ،ومعارفه الفنية ونظمه التسويقية ، لمدة معينة ، في مقابل متفق عليه.

- 1- حق استعمال للاسم والعلامة التجارية والمعرفة الفنية عبارة عن حق مجرد وحق مالي يشبه حقوق الارتفاق، وتجاوز المعاوضة عليه.
 - 2- يجوز ان يكون العائد في عقد الإمتياز التجاري مبلغا محدد او كمية محددة من السلع والخدمات.
 - 3- لايجوز الجمع في العائد في عقد الإمتياز التجاري بين مبلغ محدد ونسبة من الأرباح
 - 4- لايجوز للمانح أن يشترط عدم الضمان فيما يبيعه من سلع او يقدمه من خدمات ، والشروط في هذه الحالة باطل ولكن لايبطل به العقد.
 - 5- يجب أن يتضمن عقد الامتياز التجاري مدة محددة يسري فيها وينتهي بنهايتها، وذا خلا العقد من ذكر المدة ، ولم يجر العرف بتحديد لها وليس هناك اتفاق على وحدات زمنية يرتبط استحقاق العائد بها ككل شهر أو سنة بكذا ، فتكون المدة مجهولة ويفسد بذلك العقد.
 - 6- مادام أن عقد الإمتياز التجاري ، محدد المدة فلا يجوز إلزام احد المتعاقدين بالاستمرار فيه ، بعد انتهاء مدته.
- وقد أفرزت دراستنا لعقد الامتياز التجاري لما له من أهمية في تحديد الأحكام والقواعد الواجبة التطبيق على هذا العقد ، وذلك على ضوء الاختلافات الكثيرة حول طبيعة هذا العقد ، ونظرا لحائثة هذا العقد وعدم وجود أفكار قانونية تنظمه تضاربت الآراء في تسميته إذ ظهر جانب يطلق على هذا العقد مصطلح الامتياز التجاري وظهرت العديد من تسميات لهذا العقد الأمر الذي أدى إلى وجود اختلاط بين العقدين ، إلا ان دراسة توصلت إلى أن عقد الامتياز التجاري عقد قائم بذاته وذو طبيعة خاصة ويتمتع بخصائص تميزه عن العقود التقليدية مما يوجب الاعتراف به كعقد قائم بذاته له أحكامه الخاصة به .
- حيث خلصنا من خلال هذه الدراسة التي قمنا بها إلى جملة من المزايا والعيوب التي تشوب هذا العقد نجملها فيما يلي :

-المزايا:

-حقوق وواجبات اطرافه ،فحقوق المانح أنها تشكل التزاما على الممنوح له بدفع مقابل الدخول ومن ثم دفع مقابل دوري يمثل نسبة إجمالي الدخل التي يدفعها الممنوح له مقابل الانتفاع العلامة التجارية.

-السماح للمانح بالتفتيش على مؤسسته والالتزام بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد.

أما حقوق الممنوح له.

- أنها تعد التزاما على المانح فتتمثل في الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد والالتزام بنقل المساعدة التقنية والالتزام بالبيع الحصري والتموين الحصري.

2- العيوب .

- عدم تفسيره في طبيعة العلاقة بين المانح والمتلقي ، لأنه المتلقي لايعتبر نشاطه فرعا لنشاط المانح ، وإنما يعد عملا مشروعاً مستقلاً .

- ضعف رقابة السلطة العمومية مانحة الإمتياز على الملتزم قد يؤدي إلى سوء الخدمة المقدمة للمنتفعين ، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى ، في حالة إستخدام الملتزم في إدارته لرؤوس أموال أجنبية ، فإنه يكون من العسير على أن تباشر رقابتها على الوجه الأكمل ، بل قد تقابل هذه الرقابة بتدخل من الدول الأجنبية وهذا ما يؤدي إلى حد كبير بالمساس بسيادة الدولة .

- وقد افرزت دراستنا لعقد الامتياز التجاري لما له من اهمية في تحديد الاحكام والقواعد الواجبة التطبيق على هذا العقد ، وذلك على ضوء الاختلافات الكثيرة حول طبيعة هذا العقد ، ونظرا لحدائثة هذا العقد وعدم وجود افكار قانونية تنظمه تضاربت الاراء في تسميته، وظهرت العديد من تسميات لهذا العقد ، الا ان دراسة تفصلت الى ان عقد الامتياز التجاري عقد قائم بذاته وذو طبيعة خاصة ويتمتع بخصائص تميزه عن العقود التقليدية مما يوجب الاعتراف به كعقد قائم بذاته له احكامه الخاصة به .

- التوصيات:

بعد تحليل مقومات هذا النظام الاتفاقي والعمل على ان يكون هناك قانون خاص بعقد الامتياز التجاري سواء اثناء تنفيذه ام بعد انقضائه لدينا بعض الاقتراحات اهمها :

- 1- نظرا لاهمية عقد الامتياز التجاري بالنسبة للرقى الاقتصادي والتجاري لآبد من اهتمام الدول به عن طريق وضع تنظيم تشريعي له
- 2- ان الهدف الاساسي الذي يرمي كل من المانح والمتلقي لتحقيقه هو ارضاء المستهلك ، الذي يعد بمثابة معيار نجاح هذه العلاقة الاتفاقيه من عدمه، لذا لآبد ان يسبق ابرام هذا العقد دراسة مفصلة للمنطقة الجغرافية ، المزمع تنفيذ العقد فيها لتقدير مدى حاجة سكانها لهذه المنتجات.
- 3- لآبد من تضافر الجهود الدولية لآجل تدعيم هذا النوع من العقود للظفر بمزاياها المتعددة ، خاصة تنشيط المعاملات التجارة ، وفك العزلة على العديد من المناطق بتوصيلها باكبر قدر ممكن من المنتجات والسلع .
- 4- ضرورة تنشيط الحملات الاعلامية الواعية على الصعيد المحلي، والدولي لآجل التعريف بهذا العقد ، وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين على تبنيه.

المراجع و المصادر

أولا : النصوص القانونية .

* النصوص التشريعية .

(1) الأمر رقم 59-75 ، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري ، الجريدة الرسمية الصادرة 30 سبتمبر 1975.

(2) الأمر رقم 58-75 ، المؤرخ في 19 سبتمبر 1975 ، المتضمن القانون المدني ، الجريدة الرسمية ، المؤرخة في 26 سبتمبر 1975.

(1) المرسوم التنفيذي رقم 09-152 المؤرخ في 02 ماي 2009 يحدد شروط وكيفيات منح الإمتياز على الاراضي التابعة للأملاك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع إستثمارية ، الجريدة الرسمية العدد 27.

ثانيا : الكتب .

(1) أبو الهيجا رأفت صلاح أحمد ، براءات الإختراع ، الطبعة الأولى ، دار الكتاب العالمي ، مصر ، سنة 2006.

(2) أحمد عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، الجزء السابع ، المجلد الأول ، منشأة المعارف ، الإسكندرية ، سنة 2004.

(3) الحديدي ياسر السيد محمد ، النظام القانوني لعقد الإمتياز ، بدون طبعة ، منشأة المعارف للنشر ، الأسكندرية ، سنة 2007.

(4) الفقي محمد السيد ، مبادئ القانون التجاري ، بدون طبعة ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، سنة 2002.

(5) المولى نداء كاظم محمد ، آثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا ، الطبعة الأولى ، دار وائل للنشر والتوزيع ، بيروت ، سنة 2003.

(6) النجار محمد محسن إبراهيم ، عقد الإمتياز التجاري (دراسة في نقل المعارف الفنية) ، بدون طبعة ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الإسكندرية ، 2001.

(7) جابر عبد الروؤف ، الوجيز في عقود التنمية التقنية ، الطبعة الأولى ، منشورات الحلبي الحقوقية ، الإسكندرية ، سنة 2005.

(8) حسام الدين خليل فرج محمد ، عقد الإمتياز التجاري ، الطبعة الأولى ، دار ريم للنشر والتوزيع ، لبنان ، 2011.

- 9) داوس أمين ، القانون المدني (مصادر الإلتزام دراسة مقارنة)، الطبعة الأولى ، دار الشروق للنشر والتوزيع ، بدون بلد نشر ، سنة 2004.
- 10) سراج محمد أحمد ، نظرية العقد والتعسف في إستعمال الحق ، بدون طبعة ، دار المطبوعات الجامعية للنشر والتوزيع ، الإسكندرية ، سنة 1995.
- 11) سليمان أنس السيد عطية ، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها ، بدون طبعة ، دار النهضة العربية ، بدون بلد نشر ، سنة 1996.
- 12) محمددين جلال وفاء ، المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري ، بدون طبعة ، الدار الجامعية للنشر ، بيروت ، سنة 1989.
- 13) محمددين عادل ، عقد الإمتياز التجاري واقع الممارسة في المغرب ، بدون طبعة ، غير منشورة ، المغرب ، سنة 2006.
- 14) مغيب نعيم ، عقد الفرانشيز (دراسة مقارنة في القانون المقارن) ، الطبعة الأولى ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، 2006.
- 15) ناصر لباد ، الوجيز في القانون الإداري ، الطبعة الأولى ، منشورات الباد ، الجزائر ، سنة 2006.
- 16) موسى طالب حسن ، الموجز في قانون التجارة الدولية ، بدون طبعة ، دار الثقافة للنشر ، بدون بلد نشر ، سنة 1997.
- 17) عمار ماجد ، عقد الإمتياز التجاري ، بدون طبعة ، دار النهضة العربية للنشر ، بون بلد نشر ، سنة 1992.
- 18) جلول سبيل ، عقد الفرانشيز ، بدون طبعة ، مكتبة صادر الحقوقية ، بدون بلد نشر ، سنة 2001.
- 19) العوفي صالح بن عبد الله بن عطف ، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة ، دون طبعة ، معهد الإدارة العامة ، بدون بلد نشر ، سنة 1998

ثالثا : المذكرات.

- 1) دعاء طارق بكر البشتاوي ، عقد لفرانشيز وآثاره ، مذكرة الحصول على الماجستير في القانون الخاص ، جامعة النجاح الوطنية ، فلسطين ، سنة 2008.
 - 2) زيتوني بارة ، عقد الامتياز في التشريع الجزائري(مذكرة تخرج لنيل اجازة المدرسة العليا للقضاء) الجزائر الدفعة السابعة عشر سنة 2006-2009.
 - 3) مراد بلكعبيات ، منح الإمتياز في الإستثمار الصناعي في التشريع الجزائري ، أطروحة لنيل دكتوراه في الحقوق جامعة محمد خيضر ، الجزائر ، سنة 2011.
 - 4) منال صبري ، النظام القانوني لعقد الإمتياز في التشريع الجزائري ، مذكرة مكملة لشهادة الماستر في الحقوق ، تخصص قانون إداري ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، سنة 2010-2011.
 - 5) نادية قايدي ، عقد الإمتياز التجاري ، مذكرة شهادة الماستر في الحقوق ، تخصص قانون خاص ، كلية الحقوق ، جامعة جدة ، سنة 2004-2005.
- رابعا : المجالات القانونية .

- 1) الميان وحيدة ، الفرانشيز (نظام إمتياز العلامات التجارية) ، مجلة العربي ، كلية الدراسات التجارية ، جامعة الكويت ، العدد 579 ، فبراير ، سنة 2007.
- 2) بارود حمدي ، عقد الترخيص التجاري "الفرانشيز" ، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية) ، جامعة المغرب ، المجلد السادس عشر ، العدد الثاني ، يونيو ، سنة 2004.
- 3) شافي نادر ، عقد الفرانشيز مفهومه وخصائصه وموجبات طرفيه ، مجلة الجيش اللبناني ، جامعة لبنان ، العدد 244-2005 ، نشر في تاريخ 2010/03/16

خامسا : المواقع الالكترونية .

- 1) مجلة القانون والأعمال ، نظام الإمتياز التجاري ، نشر بتاريخ 2017/4/23 ، على الساعة 11am ، على الموقع: www.droitentreprise.org

المُلخَص

ملخص:

ان الإمتياز التجاري يعد من العقود المعاصرة التي تمس الحاجة للوقوف على مايتعلق به من احكام بسبب احتلال هذا العقد مكانة كبيرة في الاقتصاد المعاصر وانتشاره بشكل واسع في مختلف مجالات الحياة وهو عبارة عن عقد بمقتضاه تسمح احدى الشركات لشركة اخرى باستعمال اسمها وعلاماتها التجارية ومالها من شعارات معرفة فنية لمدة معينة مقابل مبلغ تدفعه لها هذه الاخيرة طبقا للشروط التعاقدية الموقعة بينهما

وتتلخص عملية عقد الإمتياز التجاري في ان شخص يدعى مانح الإمتياز يتكفل بموجب هذا العقد وشخص يدع الممنوح له يتكفل بالمعرفة العلمية وتخويله استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع ، اما الممنوح له فيتكفل باستثمار هذه المعرفة العلمية

وتكمن اهمية الموضوع في ان عقد الإمتياز التجاري هو من اهم الاساليب والطرق التي يتم من خلالها الموازنة بين مصالح الطرفين ، الشركات الكبرى والشركات الصغيرة اذ تعتمد عليه الشركات الكبرى لتحقيق الانتشار الواسع والتوسع في مختلف الاعمال والشركات الصغيرة لضمان قدرا معقولا من الربح والبقاء في السوق.

فهرس المحتويات

المُلخَص

أ	المقدمة
5	الفصل الأول ماهية عقد الامتياز التجاري
6	المبحث الأول :مفهوم عقد الامتياز التجاري
6	المطلب الأول : تعريف عقد الإمتياز التجاري.
6	الفرع الأول : تعريف القانوني.
7	الفرع الثاني : التعريف القضائي .
8	الفرع الثالث: التعريف الفقهي .
8	المطلب الثاني : صور عقد الامتياز التجاري.
8	الفرع الأول : إمتياز التصنيع.
9	الفرع الثاني : إمتياز التوزيع
10	الفرع الثالث : إمتياز التشكيل .
10	الفرع الرابع : الامتياز الخدماتي.
11	المطلب الثالث : خصائص عقد الإمتياز التجاري .
11	الفرع الأول : عقد غير مسمى.
12	الفرع الثاني : عقد معاوضة
12	الفرع الرابع : عقد إذعان.
14	الفرع الخامس : عقد يقوم على الإعتبار الشخصي.
14	الفرع السادس : عقد تجاري.
15	الفرع السابع : عقد محدد.
16	المبحث الثاني : الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري
17	المطلب الاول :تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة له
22	الفصل الثاني آثار عقد الامتياز التجاري
24	المبحث الأول: اثار المترتبة عن انقضاء عقد الامتياز التجاري .
24	المطلب الأول:التزامات المانح .
24	الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد.
26	الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة التقنية.

المُلخَص

29.....	الفرع الثالث:الالتزام بنقل المعرفة الفنية.
30.....	الفرع الرابع : الالتزام بمحافظة على سرية التحسينات
30.....	الفرع الخامس:الالتزام بمنح حق استغلال العلامات المميزة:
31.....	الفرع السادس :الالتزام بالبيع والتموين الحصري :
33.....	المطب الثاني:التزامات الممنوح له.
33.....	الفرع الأول :التزام الممنوح له بدفع الثمن .
36.....	الفرع الثاني: الحفاظ على السرية.
38.....	الفرع الثالث: الخضوع والامتثال لأوامر المانح.
39.....	المبحث الثاني: أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري .
40.....	المطلب الأول: الاسباب الخاصة .
40.....	الفرع الأول: وفاة احد المتعاقدين .
40.....	الفرع الثاني :افلاس احد المتعاقدين.
42.....	الفرع الثالث : انتهاء عقد الامتياز التجاري بالارادة المنفردة .
43.....	المطلب الثاني : الاسباب العامة الانهاء عقد الامتياز التجاري .
44.....	الفرع الاول :انتهاء مدة العقد.
44.....	الفرع الثاني : فسخ العقد.
47.....	إنتاج وتوصيات
52.....	المراجع و المصادر
56.....	المُلخَص
58.....	فهرس المحتويات
58.....	